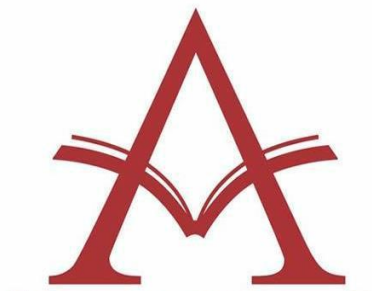


UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**“IMPLEMENTACION DE POLITICAS DE CREDITOS PARA OPTIMIZAR
LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA ROCA FUERTE INVERSIONES
INMOBILIARIA S.A.C., EN EL DISTRITO DE SAN BORJA, AÑO 2016”**

PARA OPTAR TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

**HUAROC ROMERO, JHON EVERLY
PUERTA CHAMAYA, MAGALITH**

ASESOR:

Dr. FABIAN POMA, EDILBERTO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

**IMPLEMENTACIÓN DE NORMAS INTERNACIONALES PARA LA
INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA**

LIMA – PERU

SETIEMBRE 2017

**IMPLEMENTACION DE POLITICAS DE CREDITOS PARA
OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA ROCA FUERTE
INVERSIONES INMOBILIARIA S.A.C., EN EL DISTRITO DE
SAN BORJA, AÑO 2016**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales – Escuela
Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título de
Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas

APROBADO POR:

DRA. GAGO RIOS ROSARIO SORAYA

.....
Presidente

MG. SOTO BRITO HERNAN

.....
Secretario

MG. OLIVERA GUILLEN EDWIN MIGUEL

.....
Vocal

FECHA: 01/09/2017

DEDICATORIA

A Dios sobre todas las cosas por darme la existencia y ser mi principal motivación espiritual.

A mis padres y seres queridos por ser mi fuente de inspiración y constante progreso profesional.

Magalith Puerta Chamaya

A mi madre, hermanos y seres queridos quienes han influenciado en mi vida, dándome los mejores consejos, guiándome y haciéndome una persona de bien.

Jhon E. Huaroc Romero

AGRADECIMIENTO

A nuestra alma mater la Universidad Peruana de las Américas, por la valiosa oportunidad de habernos brindado la formación profesional fruto del esfuerzo de todas las autoridades académicas y administrativas, así como a los docentes por sus conocimientos y experiencias transmitidas.

Al Dr. Edilberto Fabián Poma quien nos guio y condujo hacia la culminación exitosa de nuestro trabajo.

Por otra parte, agradecer a la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C. por el apoyo y facilidades recibidas para la realización del presente trabajo de investigación.

AUTORES

Resumen

En la actualidad las empresas para aumentar sus ventas, utilizan los créditos otorgados a los clientes. Este elemento permite el consumo de sus productos o servicios en el momento actual y facilita su pago en fechas posteriores.

El presente trabajo de investigación titulado “Implementación de Políticas de Créditos para Optimizar la Liquidez de la Empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C., en el distrito de San Borja, Año 2016”, tiene como propósito, demostrar que la implementación de políticas de crédito influye en la optimización de la liquidez de la empresa.

El desarrollo de la investigación se realizó de acuerdo a la metodología de investigación científica propia del caso, donde se aplicaron técnicas e instrumentos tales como: la entrevista, cuestionario, análisis documental, los cuales permitieron obtener información relevante para conocer el manejo y desempeño del área de cobranzas de la empresa.

Durante la investigación se detectó deficiencias en el área de cobranza, puesto que no contaban con políticas de crédito establecidas, por ello ha sido de vital importancia implementar políticas de crédito en dicha área de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C., el cual permitirá mejorar los créditos con los clientes, la liquidez de la empresa para seguir compitiendo en el mercado, aportando fuentes de trabajo y seguir contribuyendo en el desarrollo del país.

Para concluir afirmamos que es evidente que la implementación de las políticas de crédito conlleva a la optimización de la liquidez de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C., de esta manera se superará los vacíos para una buena gestión, garantizando los pagos oportunos y finalmente obtener el crecimiento sostenido de la empresa.

Palabras clave: Políticas de crédito, cuentas por cobrar, liquidez

Abstract

Currently companies to increase their sales, use the credits granted to customers. This element allows the consumption of your products or services at the current time and facilitates payment at later dates.

The present research work entitled "Implementation of Credit Policies to Optimize the Liquidity of the Company Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria SAC, in the district of San Borja, Year 2016", has as its purpose, to demonstrate that the implementation of credit policies influences the optimization of the company's liquidity.

The development of the research was carried out according to the scientific research methodology of the case, where techniques and instruments were applied such as: the interview, questionnaire, documentary analysis, which allowed obtaining relevant information to know the management and performance of the area of collections of the company.

During the investigation, deficiencies were detected in the collections area, since they did not have established credit policies, which is why it has been vitally important to implement credit policies in this area of Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria SAC, which will improve the credits with customers, the liquidity of the company to continue competing in the market, contributing sources of work and continue contributing to the development of the country.

To conclude, we affirm that it is evident that the implementation of credit policies leads to the optimization of the liquidity of Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria SAC, in this way it will overcome the empty for good management, guaranteeing timely payments and finally obtaining the sustained growth of the Company.

Keywords: Credit policies, accounts receivable, liquidity

DESARROLLO DE TESIS

Tabla de Contenidos

INTRODUCCION

CAPITULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

1.1 Planteamiento del Problema.....	1
1.2 Formulación del Problema.....	6
1.3 Objetivo General.....	6
1.4 Objetivos Específicos.....	6
1.3 Casuística	6

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la Investigación	12
2.1.1 Antecedentes Internacionales	12
2.1.2 Antecedentes Nacionales	14
2.2 Bases Teóricas	18
2.2.1 Cuentas por Cobrar	19
2.2.2 Liquidez	46
2.3 Marco Conceptuales	51

CAPITULO III: ALTERNATIVAS DE SOLUCION

3.1 Alternativa “1”	
3.1.1 Implementar Políticas de Crédito	53
3.2 Alternativa “2”	
3.2.1 Implementar Procedimientos de Cobranza	53
3.3 Alternativa “3”	
3.3.1 Analizar las Cuentas por Cobrar	54
3.4 Alternativa “4”	
3.4.1 Capacitación al Personal	54

I.	Estado de Situación Financiera Comparativo año 2016 y 2015: (Aplicando las Políticas de Créditos)	55
II.	Ratios Financieros Año 2016: (En base a los nuevos Estados Financieros - Aplicando Políticas de Créditos)	56

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

ELABORACION DE REFERENCIAS

ANEXO

REFERENCIA DE TABLAS

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1	Estado de Situación Financiera Comparativo año 2016 y 2015.....	3
	Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera	3
Tabla N° 2	Estado de Ganancias y Pérdidas año 2016	4
Tabla N° 3	Aplicación de Ratios Financieros año 2016	5
Tabla N° 4	Reporte de entrega del Producto.....	8
Tabla N° 5	Reporte de conformidad de la calidad del Producto	9
Tabla N° 6	Factura emitida por la venta del Producto	10
Tabla N° 7	Estado de cuenta (Fecha de cobro del Producto).....	11

INTRODUCCIÓN

En el proceso de la existencia humana, aparece el excedente de trabajo (producción) la que determina la aprobación de un determinado grupo que se convierte en los propietarios del excedente de trabajo, el cual es la base que origina la aparición y la organización de las empresas.

Las empresas son instituciones que brindan servicios de compra - venta de productos para las cuales aplican un conjunto de políticas que pueden ser al contado o al crédito. De esta manera se origina la actividad comercial que realiza toda empresa mediante políticas de crédito con la finalidad de facilitar a los clientes la forma de pago en determinados plazos acordados entre la empresa y el cliente.

Así nace la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C. con su propósito de competir en el mercado, cuya visión es ser la primera empresa productora de minerales no metálicos del Perú para el año 2025, y su misión es satisfacer los requerimientos de sus clientes de manera eficiente y eficaz, con alta calidad, lo que le permitirá alcanzar sus objetivos trazados y el cumplimiento de sus metas.

Dicha investigación es necesario porque permite establecer políticas crediticias que orientaran la diversidad de las actividades comerciales, las cuales deben reflejarse en un documento de carácter orientativo, para asegurar que todas las actividades constituyan el ciclo de cobranza, de la misma manera ayudaran a mejorar la relación comercial con sus clientes, y ampliar su negocio dentro del mercado, permitiendo beneficiar a 54 trabajadores directos y cerca de 270 trabajadores indirectos.

El trabajo de investigación está estructurado por 4 capítulos:

El capítulo I, contiene el planteamiento del problema, la formulación del problema y la casuística contable respecto al caso planteado.

En el capítulo II, se desarrolló el marco teórico, bases teóricas y marco conceptual, es decir, el conjunto de conocimientos respecto al tema de la investigación, los mismos que nos servirán de guía, de cómo enfocar el caso.

En el capítulo III, se ha desarrollado las alternativas de solución, poniendo énfasis en describir el caso y analizar las posibles soluciones del caso planteado.

En el capítulo IV, expresamos las conclusiones y recomendaciones respectivas del trabajo de investigación.

Finalmente se termina el trabajo de investigación con la bibliografía y anexos.

CAPITULO I:

PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Es de dominio general que la liquidez de las empresas está dada por sus ventas, donde estas se realizan según políticas de crédito convirtiéndose en cuentas por cobrar. Puesto que, al no contar con políticas de crédito documentaria podría afectar la liquidez y generar retrasos e incumplimientos en sus obligaciones, poniendo en riesgo el patrimonio de las empresas.

Las cuentas por cobrar se generan por los créditos que la compañía concede a sus clientes a través de un crédito abierto, para la entrega de un producto o servicios. Este proceso es para mantener a sus clientes actuales y permitir traer otros clientes.

Las políticas de crédito en su calidad de norma administrativa se aplican en las empresas para mejorar sus ventas, con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes, otorgándoles un plazo determinado señalado en los contratos que se suscriben, de acuerdo a las políticas crediticias de la empresa.

Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C., es una pequeña empresa dedicada a la extracción y comercialización de piedra caliza y piedra yeso, tiene como misión satisfacer los requerimientos de sus clientes de manera eficiente y eficaz con alta calidad de sus productos. Y como visión ser la primera empresa productora de minerales no metálicos del Perú para el año 2025.

Inicio sus actividades en enero del 2004, su domicilio fiscal es en el Psje. Ismael del Pozo 157 San Borja Lima, Lima. En la actualidad cuenta con 2 canteras

ubicadas en la localidad de Chilca y Morococha, donde extraen los minerales no metálicos y tiene como principales clientes a UNACEM S.A.A. y VOLCAN S.A.C. En la actualidad la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C. está pasando por una etapa crítica, debido a la no existencia de políticas crediticias, conduciendo a la pérdida de liquidez en el periodo 2016. Esto se debe a la demora en los cobros llegaban a cancelar entre 20 a 30 días y no en 10 días como se había pactado verbalmente.

La empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C. al no recuperar sus cuentas por cobrar en los plazos previstos, podría estar en problemas de liquidez, viéndose obligado a utilizar el beneficio acumulado para cubrir impagos o retrasos, la negociación de plazos más largos con los proveedores, reducción de personal y por último recurrir a préstamos bancarios para seguir en la actividad comercial. Como parte del diagnóstico lo mostramos mediante la tabla N° 1, 2 y 3 (pág. 13, 14 y 15)

De lo mencionado anteriormente, las políticas de crédito se convierten en un instrumento vital para ser implementadas en la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C., lo que permitirá mejorar los créditos con los clientes, por ende, dar liquidez para seguir compitiendo en el mercado, aportando fuentes de trabajo y seguir contribuyendo en el desarrollo del país.

TABLA N° 1

Estado de Situación Financiera Comparativo año 2016 y 2015:

ROCA FUERTE INVERSIONES INMOBILIARIA S.A.C. R.U.C 20507989099 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016 y 2015 * Soles *				
ACTIVO	2016	2015	Variacion Soles	%
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	721,072.27	1,918,324.00	-1,197,251.73	-62%
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	538,048.00	53,895.00	484,153.00	898%
Cuentas por Cobrar Accionistas y Personal	22,310.26	29,316.00	-7,005.74	-24%
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	137.59		137.59	
Cargas Diferidas	306,007.46		306,007.46	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,587,575.58	2,001,535.00	-413,959.42	-26%
ACTIVO FIJO NETO				
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	4,013,682.47	2,251,744.00	1,761,938.47	78%
Intangibles	118,005.22	116,656.00	1,349.22	1%
Depreciacion, Amortizacion Acumulados	-2,067,566.05	-1,496,827.00	-570,739.05	38%
Activos Diferidos	220,181.90	639,677.00	-419,495.10	-66%
ACTIVO FIJO NETO	2,284,303.54	1,511,250.00	773,053.54	34%
TOTAL ACTIVO	3,871,879.12	3,512,785.00	359,094.12	9%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Sobregiros Bancarios	50,903.44	0.00	50,903.44	
Tributos por Pagar	29,373.42	115,801.00	-86,427.58	-75%
Remuneraciones por Pagar	172,740.66	184,909.00	-12,168.34	-7%
Cuentas por Pagar Comerciales	237,060.33	333,186.00	-96,125.67	-29%
Cuentas por Pagar Accionistas Corto Plazo	72,803.78	87,113.00	-14,309.22	-16%
Cuentas por Pagar Diversas	70,102.17	568,770.00	-498,667.83	-88%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	632,983.80	1,289,779.00	-656,795.20	-104%
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones Financieras Largo Plazo	1,199,805.35	374,743.00	825,062.35	220%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1,199,805.35	374,743.00	825,062.35	69%
PATRIMONIO				
Capital	122,628.00	122,628.00	0.00	
Resultados Acumulados	1,229,636.16		1,229,636.16	
Resultado del Ejercicio	686,825.81	1,725,635.00	-1,038,809.19	-60%
TOTAL PATRIMONIO	2,039,089.97	1,848,263.00	190,826.97	9%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,871,879.12	3,512,785.00	359,094.12	9%

Fuente: Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C.

TABLA N° 2

Estado de Ganancias y Pérdidas año 2016

ROCA FUERTE INVERSIONES INMOBILIARIA S.A.C.

R.U.C. 20507989099

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

* SOLES *

	<u>2016</u>	<u>2015</u>
Ventas	8,299,927.66	10,229,737.54
Descuentos, rebajas y bonificaciones	1,410.00	0.00
VENTAS NETAS	8,301,337.66	10,229,737.54
Costo de Ventas	-4,460,288.25	-3,635,800.08
Total costo de ventas	-4,460,288.25	-3,635,800.08
UTILIDAD BRUTA	<u>3,841,049.41</u>	<u>6,593,937.46</u>
Gastos Operativos	0.00	0.00
Gastos Administrativos	-1,579,121.32	-1,615,428.00
Gastos de Ventas	-1,459,355.33	-3,180,772.00
Gastos Financieros	-132,967.49	-83,801.00
UTILIDAD DE OPERACION	<u>669,605.27</u>	<u>1,713,936.46</u>
Ingresos financieros	1,661.29	7,790.00
Otros ingresos	15,559.25	3,908.54
Otros Egresos	0.00	0.00
Diferencia de Cambio	0.00	0.00
Resultado por Exposición a Inflación	0.00	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	<u>686,825.81</u>	<u>1,725,635.00</u>
Impuesto a la renta	0.00	0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>686,825.81</u>	<u>1,725,635.00</u>

Fuente: Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C.

TABLA N° 3

Aplicación de Ratios Financieros año 2016:

RATIOS FINANCIEROS**1.- ANALISIS DE LIQUIDEZ****A) Ratio de Liquidez o Razon Corriente**

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \Rightarrow \frac{1,587,575.58}{632,983.80} = 2.51 \text{ veces}$$

Interpretación: Esto quiere decir que el activo corriente es 2.51 veces mas grande que el pasivo corriente, o por cada sol de deuda, la empresa cuenta con 2.51 por pagar, cuanto mayor sea el valor de esta razon, mayor sera la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

B) Ratio Prueba defensiva

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}} \Rightarrow \frac{721,072.27}{632,983.80} = 113.92\%$$

Interpretación: Este ratio nos permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo, lo cual indica que contamos con 113.92% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta.

2.- ANALISIS DE LA GESTION O ACTIVIDAD**RATIO ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR:****A) Rotación de Cuentas por Cobrar**

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \Rightarrow \frac{8,301,337.66}{538,048.00} = 15.43 \text{ veces}$$

B) Periodo promedio de Cobro

$$\text{Periodo promedio de Cobro} = \frac{360}{\text{Rotacion de las Cuentas por Cobrar}} \Rightarrow \frac{360}{15.43} = 23 \text{ dias}$$

Interpretación: El indice nos esta señalando, que las cuentas por cobrar estan circulando cada 23 dias, es decir, nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo, lo que significa que estaria ingresando efectivo a nuestra cuenta cada 15.43 veces al año.

RATIO ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR:**A) Rotacion de Cuentas por Pagar**

$$\text{Rotacion de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras a proveedores}}{\text{Cuentas por Pagar}} \Rightarrow \frac{4,980,802.60}{237,060.33} = 21.01 \text{ veces}$$

B) Periodo Promedio de Pago

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{360}{\text{Rotacion de Cuentas por Pagar}} \Rightarrow \frac{360}{21.01} = 17 \text{ dias}$$

Interpretación: La empresa paga cada 17 dias, lo que significa que sale 21.01 veces el efectivo al año de nuestra cuenta.

CONCLUSION:

Al terminar con el analisis de estos ratios financieros podemos observar que la empresa esta pagando a sus proveedores cada 17 dias y esta cobrando a sus clientes cada 23 dias, lo que significa que la empresa esta utilizando el beneficio acumulado (liquidez), para cubrir impagos o retrasos, por lo que es de suma importancia implementar Políticas de Creditos para evitar futuros problemas

Fuente: Elaboración Propia

1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿De qué manera la implementación de políticas de créditos optimiza la liquidez de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C., en el distrito de San Borja, año 2016?

1.3. OBJETIVO GENERAL

Implementar políticas de créditos para optimizar la liquidez de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C., en el distrito de San Borja, año 2016

1.4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Determinar la relación que existe entre políticas de créditos y liquidez de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C.
- b) Analizar si las políticas de crédito contribuyen en la mejora de la liquidez de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C.
- c) Analizar de qué manera el crédito interviene en la inversión económica de la Empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C.

1.5. CASUÍSTICA

La Empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias SAC, se dedica a la extracción y comercialización de piedra caliza y yeso, las ventas que realiza son al crédito de 10 días hábiles, Cabe indicar que el cliente recepciona el producto en su planta el cual no es facturado inmediatamente por que tiene que pasar por diferentes áreas de control de calidad y contar con la firma de autorización (**Anexo "A"**). En un análisis de sus cuentas por cobrar en el mes de junio, se observa lo siguiente: el

día miércoles 15, jueves 16 y viernes 17 de junio del 2016 Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C. deja en la planta de nuestro cliente UNACEM S.A.A. 2,445.17 TN de piedra caliza, la cual pasará por un proceso de control de calidad.

El día martes 28 de junio 2016, UNACEM S.A.A. envía el reporte firmado y aprobado por las áreas correspondientes. Entonces Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C. emite la factura N° 001-3190 por S/. 114,812.80. cuya fecha de emisión es el martes 28 de junio 2016. El día lunes 04 de julio 2016, la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C recién deja la factura en oficinas de UNACEM S.A.A ya que por políticas de nuestro cliente la facturación son los días lunes y de pagos los viernes de cada mes.

En ese momento la factura pasa a programación de pagos, es ahí donde UNACEM S.A.A contabiliza los 10 días hábiles a partir de la fecha de recepción de la factura sin tener en cuenta la fecha de emisión de la factura, como tampoco la fecha de entrega del producto. Por lo que la fecha de cancelación de nuestra factura N° 001-3190 será el día 22 de julio de 2016.

Para una mejor ilustración mostramos los siguientes documentos de la empresa Roca Fuerte I.I. S.A.C.

TABLA N° 4

Reporte de entrega del producto:

UNACEM S.A.A

Control de Inventarios - Dpto. Almacén

RECEPCION DE CALIZA DE TERCEROS 2016

PROVEEDOR : ROCA FUERTE

PEDIDO DE COMPRA: 4400008012

CAO >= 50 %, MgO <= 2%, SO3 <= 0.8%, Granulometria <= 12", Humedad <= 5%

FECHA	CANT. VEHIC.	GUIA N°	PLACA CAMION	HORA INGRESO	PESO BRUTO KG	PESO TARA KG	PESO NETO KG	PESO NETO (F) KG
FACT. CORRECCION :								
JUNIO								
15	1	001-0017032	A6Z-940	08:43:08 a.m.	85,860	22,620	63,240	
	2	001-0017037	D9S-810	08:45:23 a.m.	87,630	24,130	63,500	
	3	001-0017038	C7V-880	08:48:58 a.m.	75,430	23,830	51,600	
	4	001-0017039	T1P-804	08:47:08 a.m.	86,840	23,280	63,560	
	5	001-0017040	C1Y-760	08:53:37 a.m.	84,960	24,470	60,490	
	6	001-0017041	C1C-895	08:50:29 a.m.	88,860	24,310	64,550	
	7	001-0017042	C2I-867	08:59:11 a.m.	86,660	23,980	62,680	
	8	001-0017043	D8A-838	08:57:36 a.m.	88,840	24,880	63,960	
	9	001-0017044	A3M-824	08:52:02 a.m.	88,920	23,510	65,410	
							558,990	558.99
		% CaO	% SO3	% MgO	GRANUL.	% H2O		
		% CASTIGO	%CASTIGO	%CASTIGO	%CASTIGO	%CASTIGO	TOTAL%	
16	1	001-0016996	C1C-911	08:40:14 a.m.	47,950	15,330	32,620	
	2	001-0017045	D9S-810	08:37:19 a.m.	87,000	24,130	62,870	
	3	001-0017046	T1P-804	08:41:25 a.m.	85,870	23,280	62,590	
	4	001-0017047	C7V-880	08:47:08 a.m.	72,760	23,830	48,930	
	5	001-0017048	C1C-895	09:08:14 a.m.	90,910	24,310	66,600	
	6	001-0017049	A3M-824	08:56:07 a.m.	89,170	23,510	65,660	
	7	001-0017050	C1Y-760	09:13:38 a.m.	86,320	24,470	61,850	
	8	001-0017051	D8A-838	08:56:47 a.m.	91,070	24,880	66,190	
	9	001-0017052	C2I-867	09:10:17 a.m.	86,700	23,980	62,720	
	10	001-0017053	A6Z-940	08:48:24 a.m.	82,260	22,620	59,640	
	11	001-0017054	C1C-895	03:51:27 p.m.	89,140	24,310	64,830	
	12	001-0017055	D9S-810	03:56:53 p.m.	87,380	24,130	63,250	
	13	001-0017056	C1Y-760	04:00:09 p.m.	87,270	24,470	62,800	
	14	001-0017057	C2I-867	03:59:09 p.m.	84,070	23,980	60,090	
	15	001-0017058	D8A-838	04:40:25 p.m.	89,260	24,880	64,380	
	16	001-0017059	A3M-824	03:52:30 p.m.	89,190	23,510	65,680	
	17	001-0017060	T1P-804	03:49:35 p.m.	84,750	23,280	61,470	
	18	001-0017061	C7V-880	03:54:44 p.m.	75,200	23,830	51,370	
	19	001-0017062	A6Z-940	04:14:08 p.m.	85,130	22,620	62,510	
							1,146,050	1,146.05
		% CaO	% SO3	% MgO	GRANUL.	% H2O		
		% CASTIGO	%CASTIGO	%CASTIGO	%CASTIGO	%CASTIGO	TOTAL%	
17	1	001-0017063	T1P-804	07:48:57 a.m.	89,000	23,280	65,720	
	2	001-0017064	C1C-895	07:51:55 a.m.	90,060	24,310	65,750	
	3	001-0017065	A3M-824	08:19:55 a.m.	90,120	23,510	66,610	
	4	001-0017066	D9S-810	02:41:49 p.m.	88,120	24,130	63,990	
	5	001-0017068	C1C-911	02:44:57 p.m.	49,570	15,330	34,240	
	6	001-0017070	C1Y-760	02:43:02 p.m.	88,200	24,470	63,730	
	7	001-0017071	D8A-838	03:01:05 p.m.	86,710	24,880	61,830	
	8	001-0017072	C2I-867	02:53:51 p.m.	85,010	23,980	61,030	
	9	001-0017073	T1P-804	03:11:32 p.m.	86,870	23,280	63,590	
	10	001-0017074	A6Z-940	02:51:53 p.m.	83,110	22,620	60,490	
	11	001-0017075	C1C-895	03:13:14 p.m.	91,110	24,310	66,800	
	12	001-0017076	A3M-824	02:59:26 p.m.	89,860	23,510	66,350	
							740,130	740.13

Fuente: Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C

TABLA N° 5

Reporte de conformidad de calidad del producto:

UNACEM S.A.A.
ALMACEN - CONTROL DE INVENTARIOS

RECEPCIÓN DE CALIZA DE TERCEROS - AÑO 2016

PROVEEDOR: ROCA FUERTE INVERSIONES INMOBILIARIAS S.A.C.

ORDEN DE COMPRA: 4400017443 CANTIDAD: 100,000 VALOR TNS: 38,00 VN

PARAMETROS DE CALIDAD:

CaO	MgO	SO3	H2O	GRANUL.
>= 50%	<= 2 %	<= 0.30%	<= 5%	<= 12"

TABLA DE PENALIDADES

% CaO	% SO3	% PENALIDAD
> 48	< 0.80	NO
	< 1.00	3
46.0 - 48.0	< 0.80	3
	< 1.20	5
45.0 - 46.0	< 1.00	10
	< 1.20	15
44.0 - 45.0	< 1.00	20
	< 1.20	25

PREMIO: VALOR > 50% DE CaO ADICIONAR 5% AL PRECIO UNITARIO

FECHA	CANTIDAD CAMIONES	PESO BRUTO KG/5 DIBUJO	% CaO	% SO3	% MgO	% H2O	GRANUL.	PESO NETO KG/5 DIBUJO	CANTIDAD TON	PESO VN - CANTIDAD TON	ACUMULADO DEL MES	ACUMULADO TOTAL	SALDO POR ENTREGAR	VALOR VN S.S. 38.00	CASTIGO	PREMIO	TOTAL VALOR DEL DIA	
														%	VALOR CASTIGO X CANTIDAD	VALOR PREMIO X CANTIDAD		
Ver Tabla																		
JUNIO	5	556,960	51.12%	0.19%	0.52%	0.29%	0.00%	558.96	1.62	557.37	12,230.42	96,308.99	83,691.01	21,180.02	0.00	1,059.00	22,239.02	
16	10	1,146,050	53.44%	0.14%	0.56%	0.26%	0.00%	1,146.05	2.90	1,143.07	13,373.49	96,003.43	81,990.57	43,435.67	0.00	2,171.83	46,668.50	
17	12	740,130	52.98%	0.27%	0.59%	0.27%	0.00%	740.13	2.00	738.13	14,111.62	98,747.56	81,252.44	28,049.00	0.00	1,402.45	29,451.45	
JUNIO	40	2,445,170								2,438.57								
AÑO 2016	1,643	100,190,380								99,892	14,111.62	98,747.56	81,252.44		TOTAL CASTIGOS Y PREMIOS	0.00	4,633.28	97,298.98

Carlos Humberto Torres Buendía
V'B' Logística
20-05-2016 08:56:33

Alexander Rojas Ortiz
V'B' Laboratorio
21-05-2016 09:22:38

Walter Lozano
V'B' Producción
24-05-2016 14:46:47


Jorge Abel Correa Salazar
V'B' Gerente Operaciones
24-05-2016 15:06:37

APROBADO POR GERENCIA
CARLOS CHOY
V'B' Gerencia
25-05-2016 10:41:49

Fuente: Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C.

TABLA N° 6


Factura emitida por la venta del producto:

 <p>ROCA FUERTE INVERSIONES INMOBILIARIAS SAC</p> <p>Psj. Ismael Del Pozo N° 157 - San Borja Lima - Lima Telf.: 2257419 E-mail: rocafuerteperu@yahoo.es</p>		<p>05-060005 05-060006</p> <p>R.U.C. 20507989099</p> <p>FACTURA</p> <p>001- Nº 003190</p>	
Señor (es): <u>UNION ANDINA DE CEMENTOS S.A.</u>		Fecha de Emisión: <u>28</u> de <u>Junio</u> del 2,0 <u>16</u>	
Dirección: <u>AV. ATACONGO 2440 VER. JOSE GARCIA VINT. LIMA LIMA</u>		Guía de Remisión:	
R.U.C.: <u>20100137340</u>			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNITARIO	IMPORTE
2,445.17	TN DE PIEDRA CALIZA DE ALTA LEY	39.7923	97,298.98
SON:	CIENTO CATORCE MIL OCHOCIENTOS DOCE Y 8/100 SOLES		
CANCELADO Lima, de del 20 FIRMA _____		<p>SUB TOTAL 97,298.98</p> <p>I.G.V. 18 % 17,513.82</p> <p>TOTAL 114,812.80</p> <p style="text-align: right;">EMISOR</p>	

Fuente: Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C.

TABLA N° 7

Estado de cuenta (Fecha de cobro del producto)



ESTADO DE CUENTA CORRIENTE
 DEL 01/07/2016 AL 31/07/2016
 ROCA FUERTE INVERSIONES INMOBILIARIAS S.

000 88888 =MJ&F8C) 139594
56268

MONEDA	CÓDIGO DE CUENTA INTERBANCARIO (CCI)	CÓDIGO DE CUENTA
SOLES	002-193-002113018015-17	193-2113018-0-15

PÁGINA 2 DE 2

EJECUTIVO DE NEGOCIOS: BENITES D. FRANCIS
 OFICINA: SUC SAN ISIDRO
 TELEFONO: 6123456 CELULAR:
 E-MAIL:

ACTIVIDADES											
FECHA	FECHA	DESCRIPCIÓN	MED	LUGAR	REFERENCIAS ADICIONALES					CARGO / ABONO	SALDO
PROC.	VALOR		AT.*		SUC-AGE	NUM. OP	HORA	ORIGEN	TIPO		CONTABLE
19-07		CHEQUE 00002802	VEN	AG. C.C. LA RAMBLA	193-069	282214	15:58	S46164	3001	2,871.42-	218,994.33
19-07		CHEQUE 00002803	VEN	AG. SAN LUIS	193-070	814021	11:03	E18352	3001	13,000.00-	205,994.33
19-07		IMPUESTO ITF	INT		-				0909	.75-	205,993.58
20-07		CHEQUE 00002671	VEN	AG. ARENALES	193-063	871290	14:15	S53026	3001	2,631.12-	203,362.46
20-07		CHQ. DEP. 00002806 BCP	INT		000-000	804232			3902	4,527.00-	198,835.46
20-07		IMPUESTO ITF	INT		-				0909	.30-	198,835.16
21-07	20-07	REGUL CHEQ BCP/FUE	VEN		191-RCJ	279812	10:18	H49691	2001	4,527.00-	203,362.16
21-07	20-07	REGUL CHEQ BCP/FUE	VEN		191-RCJ	283511	10:22	H49691	4001	4,527.20-	198,834.96
21-07		CHEQUE 00002711	VEN	AG. SAN BORJA	193-001	130369	12:24	S15048	3001	7,827.00-	191,007.96
21-07		CHEQUE 00002709	VEN	AG. SAN BORJA	193-001	131069	12:26	S15048	3001	14,211.30-	176,796.66
21-07		CHEQUE 00002710	INT		191-000	806271			3901	44,175.00-	132,621.66
21-07		IMPUESTO ITF	INT		-				0909	3.65-	132,618.01
22-07		01-0003191 URACEM S.A. ITLC			111-008	444844	15:38	TNPOA1	2401	46,066.00	178,684.01
22-07		01-0003192 URACEM S.A. ITLC			111-008	444845	15:38	TNPOA1	2401	53,096.36	231,780.37
22-07		01-0003190 URACEM S.A. ITLC			111-008	444843	15:38	TNPOA1	2401	103,331.52	335,111.89
22-07		CHEQUE 00002809	VEN	AG. SAN LUIS	193-070	790658	14:03	S57788	3001	1,500.00-	333,611.89
22-07		CHQ. DEP. 00002812 BCP	INT		000-000	803753			3902	9,740.00-	323,871.89
22-07		IMPUESTO ITF	INT		-				0909	10.60-	323,861.29
25-07		CHEQUE 00002807	VEN	AG. SAN LUIS	193-070	451266	09:42	E22301	3001	1,055.10-	322,806.19
25-07		CHQ. DEP. 00002813 BCP	INT		000-000	803923			3902	6,000.00-	316,806.19
25-07		IMPUESTO ITF	INT		-				0909	.35-	316,805.84
26-07		CHEQUE 00002820	VEN	AG. SAN LUIS	193-070	647937	16:51	S59899	3001	1,840.00-	314,965.84
26-07		CHQ. DEP. 00002816 BCP	INT		000-000	802426			3902	2,655.00-	312,310.84
26-07		CHQ. DEP. 00002817 BCP	INT		000-000	802427			3902	5,889.74-	306,421.10
26-07		IMPUESTO ITF	INT		-				0909	.40-	306,420.70
27-07		ICOM.CCE HAB 000144	VEN		111-008	548421	15:59	TNPOA0	4006	1.00-	306,419.70
27-07		CHEQUE 00002811	VEN	AG. SAN LUIS	193-070	179606	14:05	S39342	3001	1,300.00-	305,119.70
27-07		HABER TLC 000144	ITLC		111-008	548292	15:59	TNPOA0	4401	19,130.07-	285,989.63
29-07		IMPUESTO ITF	INT		-				0909	1.00-	285,988.63
30-07		ENVIO. EST. CIA	# INT		193-000	870890			4991	3.50-	285,985.13
30-07		ICOM.MANTENIM	# INT		-				0101	24.00-	285,961.13
30-07		ICOM.OPE. VENT	# INT		-				0101	66.00-	285,895.13

DETALLE DE LA COMISION POR PROCESO DE OPERACIONES DEL PRESENTE MES

	TIPO DE OPERACION							NUMERO DE OPERACIONES LIBRES	NUMERO DE OPERACIONES ADICIONALES	SUB-TOTAL COMISION
	1001	1009	1010	1018	2903	3001				
1. TRANSACCIONES EN EFECTIVO, CHEQUES Y CARGOS MANUALES	1001	1009	1010	1018	2903	3001	15	33	66.00	
	3002	3011	3901	3902	4001	4002				
	4005	4006	4007	4012	4014	4015				
	4016	4017	4018	4019	4024	4028				
	4029	4031								
TOTAL COMISION										66.00

CHEQUES PAGADOS

NUMERO	MONTO	NUMERO	MONTO	NUMERO	MONTO	NUMERO	MONTO
00002527	77,185.00	00002547	500.00	00002548	546.50	00002549	2,845.33
00002550	33,609.00	00002671	2,631.12	00002682	322.33	00002683	312.94
00002684	5,000.00	00002685	400.00	00002686	9,470.00	00002687	1,996.20
00002688	10,506.40	00002689	5,000.00	00002690	3,664.71	00002691	1,653.89
00002693	3,064.60	00002694	7,987.87	00002695	5,434.74	00002696	34,671.07
00002697	19,727.47	00002698	1,675.08	00002699	11,915.90	00002701	33,233.93
00002702	6,333.64	00002703	2,000.00	00002705	1,465.17	00002707	1,375.49
00002708	9,470.00	00002709	14,211.30	00002710	44,175.00	00002711	7,827.00
00002802	2,871.42	00002803	13,000.00	00002804	585.00	00002806	4,527.00
00002807	1,055.10	00002809	1,500.00	00002811	1,300.00	00002812	9,740.00
00002813	6,000.00	00002816	2,655.00	00002817	5,889.74	00002820	1,840.00

Impreso por Datamágenes (22/10 - 01/10/11)

Fuente: Roca Forte Inversiones Inmobiliaria S.A.C.

CAPITULO II

2. MARCO TEORICO, BASES TEORICAS Y MARCO CONCEPTUAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Con relación a la variable política de crédito, **Calderón Suárez María Elena (2013)**, sostienen en su tesis titulada, “Reestructuración de las políticas de crédito y cobranzas e implementación de procedimientos en el área mencionada para mejorar la recuperación de cartera en la empresa radio Bolívar. S.A.”, presentado para optar el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Estatal de Milagro de Ecuador.

Indica que el principal problema de la empresa que Radio Bolívar S.A. está en el área de créditos y cobranzas ya que las políticas que se utilizan no son claras y no están bien establecidas para su uso, además se ha observado que afrontan problemas de desorganización en dicha área, debido a que no existe personal asignado para esa función; llevando un desconocimiento de las cuentas que están pendientes de cobro y un serio seguimiento a la misma.

De continuar con dicho problema la empresa podría convertirse en una compañía incapaz de cubrir sus pagos llegando a declararse en quiebra y es por ello que se ha decidido modificar las políticas de crédito existentes y a su vez elaborar controles para el mejor cumplimiento de las mismas, implementando acciones importantes, para así lograr que la Política se cumpla y tenga un buen efecto.

La importancia de los cambios que se realizarán en la empresa Radio Bolívar. S.A., ayudarán en el departamento financiero - contable puesto que mejorará la recuperación de la cartera de clientes, así como un control y seguimiento adecuado de la misma debido a la entrega de informes de manera oportuna y

teniendo para ello una persona que se encargue específicamente de esta área.
(pág. xiv)

Comentario: Según el autor podemos deducir que la modificación de las políticas de crédito existentes ayudará a mejorar su organización, el control en el área de cobranzas, mejorando la liquidez de la empresa y ofreciendo más fuente de empleo.

Asimismo, en relación a la variable implementación de políticas, **Cabezas Ramos Carlos Bolívar (2013)**, sostiene en su tesis titulada, “Implementación de políticas, estrategias de créditos y gestión administrativa para aumentar la recuperación de la cartera-clientes de la empresa matriz Promodinastía S.A ubicada en la ciudad de Milagro y sus sucursales.”, presentado para optar el Título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría, en la Universidad Estatal de Milagro de Ecuador.

La empresa Promodinastía S.A. está ubicada en las calles Olmedo y Vargas Torres de la ciudad de Milagro, ofrece una variedad de productos a crédito a sus clientes en calidad de distribuidor. En la actualidad refleja graves problemas en el rendimiento operativo por incobrabilidad de dichas cuentas debido a la descoordinación de los procesos e informalidad en las funciones a realizar. A través de este proyecto se han utilizado métodos de investigación como encuestas a los empleados y clientes de la empresa para medir las debilidades y posibles causas del problema. El propósito es determinar las políticas que controlen los procesos, delimitando funciones y formalizando un orden jerárquico que permitan disminuir el impacto que produce este problema en la empresa, mejorando el rendimiento operativo. (p. xxiv)

Comentario: Según el autor deducimos que la implementación de las políticas de crédito, mejorara los procesos, delimitando funciones, formalizando un orden jerárquico, que permitan disminuir sus cuentas incobrables y mantener su cartera de clientes.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Con relación a la variable políticas de ventas al crédito, **Uceda Dávalos Lorena Kimberley (Año 2014)**, expresa en su tesis titulada, “Las Políticas de Ventas al Crédito y su Influencia en la Morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L.”, para optar el Título Profesional de Contador Público, en la Universidad Privada Antenor Orrego de la ciudad de Trujillo, Perú 2014.

Indica que en la actualidad las empresas para aumentar sus ventas, utilizan un elemento primordial, que son los créditos otorgados a los clientes. Esto, permite el consumo de sus productos y/o servicios en el momento actual y facilita su pago en fechas posteriores.

El presente trabajo de investigación realizado en la Empresa IMPORT EXPORT YOMAR E.I.R.L, tuvo como objetivo principal, determinar si las políticas de ventas al crédito influyen en la morosidad de los clientes, así como, evaluar cuáles son las causas que originan los elevados índices de morosidad.

Para la realización de esta investigación, se obtuvo información a través de un análisis del manejo de los requisitos de las políticas de ventas al crédito, cuestionario y entrevista, con el propósito de hacer una evaluación y determinar el motivo de la morosidad de los clientes de la empresa.

Según los resultados obtenidos de dicha evaluación, se concluyó que el incumplimiento de los requisitos establecidos en las tres políticas de crédito de la empresa; clientes nuevos, clientes con créditos establecidos y clientes con sanción y recuperación, influyen en la morosidad de los clientes, demostrando ello falta de seriedad por parte del responsable de ventas.

En tal sentido, se recomienda mejorar el manejo de la evaluación de los créditos a los clientes, de acuerdo a sus políticas establecidas. (p. vi)

Comentario: Según el autor las políticas de venta al crédito, deben estar formalmente establecidas, contenidas en un reglamento o normativa aprobada y autorizada por la alta dirección, por otro lado, deber capacitar sobre el manejo de las políticas de crédito aprobadas, a todo el personal de la empresa, así como, su difusión a los clientes, permitiendo una mejor rotación de sus cuentas por cobrar.

Asimismo, en relación a la variable evaluación de los créditos, **León, Katia; Sandoval, Jacqueline (2013)**, sostiene en su tesis titulada, "Implementación del análisis y evaluación de los créditos de clientes morosos que contribuyen a una efectiva presentación razonable en los Estados Financieros de la Compañía Cienpharma S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el 2012", para optar el Título Profesional de Contador Público. Universidad Privada Antenor Orrego, concluyen que:

La organización empresarial no cuenta con políticas de crédito definidas que señalen los procedimientos de cobranza a los clientes morosos; asimismo, existe un inadecuado tratamiento contable del registro de las cuentas por cobrar, porque no existe información detallada de los procesos de cobranza, generándose un vacío en la información financiera y económica, la misma que no ha facilitado una correcta y oportuna toma de decisiones.

Es por ello que, se realizó la implementación del flujograma de procedimientos para el proceso de recuperación de los créditos; el mismo que sirvió de base para determinar la estimación de la cuenta de cobranza dudosa, brindando de esa manera una mejor gestión administrativa del efectivo de la organización.

Queda demostrado que el análisis y evaluación de los créditos de los clientes morosos contribuyen a una efectiva presentación razonable de los Estados Financieros en la unidad económica CIENPHARMA S.A.C., tal como se ha detallado en el Estado de Situación Financiera después de la implementación.

Comentario: Según el autor, observamos que la implementación del flujograma de procedimientos para el proceso de recuperación de los créditos; le sirvió como base para determinar la estimación de sus cuentas de cobranza dudosa y brindándole una mejor gestión administrativa del efectivo de su organización.

Respecto a la variable liquidez, **Aguilar Pinedo Víctor Humberto (Año 2013)**, sostiene en su tesis titulada, “Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C - Año 2012”, para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad San Martín de Porres de la Ciudad de Lima, Perú 2013.

Para esta investigación se utilizó herramientas, como la utilización de la metodología de la investigación científica, empleo de conceptos, definiciones y otros.

El análisis de las cuentas por cobrar puede ser un factor determinante al momento de tomar una decisión relacionada con la aplicación de políticas de crédito y cobranza. El presente trabajo estuvo enfocado en realizar un análisis técnico de las cuentas por cobrar de la compañía Corporación Petrolera, utilizando técnicas estadísticas y procedimientos de análisis empleados en una auditoría financiera.

En la actualidad existen normas de auditoría relacionadas con el uso de técnicas de análisis mediante herramientas informáticas, lo cual puede ser aprovechado por las empresas medianas del sector comercial para identificar oportunidades de mejora en la recuperación de las cuentas por cobrar, y poder generar mayor rentabilidad en sus operaciones.

Con respecto a la liquidez se resume diciendo que sin manejo de liquidez no hay empresa, porque si no hay dinero o clientes que deban, cómo se podrá cumplir con las obligaciones o deudas.

El manejo de la liquidez se refirió a cómo la empresa afrontó sus pagos, es decir, en cuánto tiempo la empresa pudo liquidar sus deudas, solo hablando del corto plazo por lo regular el corto plazo es de un año.

Sin el manejo de una liquidez adecuada, la empresa se vio en la necesidad de estar inyectando capital o contrayendo deuda para realizar pagos atrasados etc. y entonces es un cuento de nunca acabar, y llegado el momento, por esos mismos problemas los proveedores dejan de surtir, los bancos no atenderán tus necesidades financieras, los inversionistas dejarán de inyectar capital, porque, por el solo hecho de que no existir una recuperación adecuada de tus finanzas, la empresa no estará generando activo circulante para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. (p. 92)

Comentario: Según el autor, el análisis de las cuentas por cobrar puede ser un factor determinante al momento de tomar una decisión relacionada con la aplicación de políticas de crédito y cobranza. Con respecto a la liquidez resume diciendo que sin manejo de liquidez no hay empresa, porque si no hay dinero o clientes que deban, cómo se podrá cumplir con las obligaciones o deudas.

Respecto a la variable gestión de cuentas por cobrar, **Lizárraga Vergaray Katya Erika (2010)**, expresa en su tesis titulada, “Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Administración del Capital de Trabajo de las Empresas de Fabricación de Plástico del Distrito de Ate”, para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad San Martín de Porres de la Ciudad de Lima, Perú 2010.

El trabajo de investigación titulado Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plásticos del distrito de Ate, tiene como objetivo principal establecer como una buena gestión de cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar están conformadas por el crédito que la empresa entrega a sus clientes por medio de una cuenta abierta en el curso ordinario de un negocio, como resultado de la entrega de artículos o servicios.

Con el objetivo de mantener a sus actuales clientes y conseguir nuevos clientes, las empresas recurren al ofrecimiento de crédito.

Las cuentas por cobrar no se cobran dentro del período de crédito, pero la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo menor a un año; por lo tanto, las cuentas por cobrar se consideran como parte del activo circulante de la empresa.

El objetivo con respecto a la administración de las cuentas por cobrar, no debe solamente cobrarlas con prontitud, sino debe prestarse atención a las alternativas costo-beneficio que se presentan en los diferentes campos de la administración. Estos campos comprenden la determinación de las políticas de crédito, el análisis de crédito, las condiciones de crédito y las políticas de cobro. (p. vii)

Comentario: Según el autor deducimos que, con una buena política de crédito, la empresa podrá tener una buena rotación de cuentas por cobrar y contar con líneas de crédito para medir la capacidad de pago de sus clientes

2.2. BASES TEÓRICAS

Para el estudio y análisis de nuestras variables, hemos creído conveniente investigar las definiciones, conceptos y teorías vertidos por diversos autores que citamos a continuación y que nos servirán de orientación para el desarrollo de nuestro proyecto de tesis.

A. CUENTAS POR COBRAR

1. Definiciones

Alexander Guzmán Vásquez, (2005) Están conformadas por créditos a favor de las empresas, correspondientes a las ventas, prestación de servicios y demás operaciones normales, incluyendo cuentas de clientes, documentos por cobrar, letras por cobrar, etc.

Las cuentas a cobrar están dentro del activo circulante solamente cuando se espera convertir en dinero durante un plazo inferior a un año. (p. 63)

Horgren, Charles T. y Cols. (2003) Las cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Las cuentas por cobrar que no provienen de las operaciones del negocio se derivan de diversas transacciones como son los préstamos a empleados y anticipos a empleados que da la empresa, entre otros. (p.63)

Michael C. Ehrhardt, Eugene F. Brigham (2001) Las Cuentas por Cobrar representan las acreencias originados por la venta de bienes y servicios, así como por Tasas y Derechos, Renta de la Propiedad, Responsabilidades Fiscales, Intereses y Comisiones, Tributos por Cobrar. (p. 30-35)

Comentario:

De los tres autores mencionados escogemos el segundo autor en que menciona que las cuentas por cobrar forman el crédito que la empresa concede a sus clientes a través de una cuenta abierta durante el curso ordinario de un negocio, como resultado de la entrega de artículos o servicios. Por lo que se espera que se convierta en efectivo el ciclo operativo o en un plazo inferior a un año.

2. Clasificación de las cuentas por cobrar

Justin C. Longenecker, Carlos Moore, Leslie E. Palich (2006)

Las cuentas por cobrar se clasifican como de exigencia inmediata: Corto plazo y a largo plazo.

- ✓ **Corto plazo**: Aquellas cuya disponibilidad es inmediata o dentro de un plazo no mayor de un año.
- ✓ **Largo plazo**: Su disponibilidad es a un plazo mayor de un año.

Las cuentas por cobrar a corto plazo, deben presentarse en el Estado de Situación Financiera como activo corriente y las cuentas por cobrar a largo plazo deben presentarse fuera del activo corriente. Pueden sub clasificarse de acuerdo a su origen en dos grupos que son:

- a) A cargo de clientes
- b) A cargo de otros deudores
- c) Al cargo de las cuentas y se clasifican por los licenciados de la empresa con corto plazo y largo plazo por ejemplo puede variar de empresas por lo menos varia la empresa Claudimar con la empresa Trejo y es una buena clasificación de cada cuenta sea corriente o ahorro. (p. 122)

Carlos Augusto Rincón Soto, Giovanny Lasso Marmolejo, Álvaro E. Parrado Bolaños (2002)

De acuerdo con la exigibilidad de las cuentas por cobrar, se clasifican en: Cuentas por cobrar de exigencia inmediata (corto plazo). Son aquellas cuentas por cobrar cuyo tiempo de exigibilidad es menor a un año de la fecha de presentación de estados financieros.

Cuentas por cobrar de exigencia a largo plazo. Son aquellas cuentas por cobrar cuyo plazo de exigibilidad es mayor a un año de la fecha de presentación de estados financieros.

De acuerdo con su origen, se pueden clasificar y presentar de la siguiente forma:
A cargo de clientes. Son las cuentas por cobrar que derivan de las operaciones normales de la entidad como la venta de algún producto o servicio a crédito, tales como documentos y cuentas por cobrar a cargo de clientes.

A cargo de otros deudores. Son las cuentas y documentos por cobrar a cargo de otros deudores por operaciones distintas para las que fue creada la entidad, tales como préstamos a funcionarios y empleados, saldos a favor de contribuciones, ventas de activo fijo, etc. (p. 130).

3. Objetivo de las cuentas por cobrar

Consiste en registrar todas las operaciones originadas por deudas de los clientes, por medio de facturas, letras, pagares y otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de venta de bienes o servicios, por lo tanto, la empresa debe registrar de una manera correcta todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que forman parte de su activo, y sobre todo debe monitorear que estos pierdan su formalidad para convertirse en dinero.

4. Políticas de cuentas por cobrar

Coopers y Lybrand (2002) consideran “las políticas como criterios que posee la administración y que son la base para el establecimiento del control”, se entienden como políticas, los criterios generales que tienen por objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos.

Por ende, las políticas de las cuentas por cobrar, son las directrices que fija la organización orientadas a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido. Existen varias políticas que deben emplearse para el manejo efectivo de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de administración, las políticas de crédito, y las políticas de cobranzas. (p.173)

a) Las políticas administración de cuentas por cobrar

Según, **Davidson** (2002) Plantea que en "todas las organizaciones deben establecerse políticas administrativas orientadas a la concesión de créditos a los clientes". Entre ellas:

Protección de la inversión en partidas a
cobrar. Cobro oportuno de las mismas.

Mantenimiento de registros.

Con la finalidad de dar cumplimiento a estas actividades, es necesario fijar por escrito y como parte del control interno, políticas de créditos, que enmarquen los deberes y responsabilidades del gerente de crédito, condiciones de créditos, procedimientos de cobranzas, cancelación, entre otros.

Tal como lo plantea el autor, las políticas de administración representan un elemento clave para la organización, debido que constituyen lineamientos que se establecen por escrito y cuyo objetivo está dirigido a los créditos concedidos por la misma, manteniendo un registro oportuno del origen del crédito, vigilando su cobro en el momento previsto y protegiendo la inversión.

Por tal motivo, lo planteado anteriormente es una fuerte significativa de conocimiento para este estudio, lo que hace importante su consideración en el mismo, puesto enmarca aspectos que bien aplicados conllevan al manejo seguro de los créditos y por lo tanto a garantizar la transformación de las cuentas por cobrar en efectivo. (p. 15)

b) Políticas de crédito

Según **Gitman (2003)**, "Son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder". Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar. (p. 230)

Igualmente, **Brachfield (2003)**, establece que es la manera como las empresas desean que se ejecuten las actividades relativas al crédito de clientes, así como los juicios que se van a considerar para tomar las decisiones y los objetivos de créditos que han de lograrse representados numéricamente". Es importante destacar que las mismas deben ser fruto del conceso entre la participación de los departamentos que jueguen un papel importante dentro del crédito comercial. Igualmente debe señalarse que su cumplimiento es obligatorio para todos. (p.170).

Asimismo, **Ettinger (2000)**, manifiesta que son "El soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados". Un gerente que concede créditos de manera muy liberal ocasiona pérdidas excesivas a la organización. (p.37)

Comentario:

Con base en lo anterior, es evidente la importancia que reviste el establecimiento de políticas de crédito en todas las empresas, puesto que representan las pautas que regirán las condiciones sobre la cual se otorgarán créditos a los clientes, para con ello lograr un control más eficiente sobre aquellos que cumplen puntualmente con las obligaciones contraídas.

En consecuencia, debido a la relevancia de este aspecto, el mismo será considerado en esta investigación como elemento clave para su desarrollo. Considerando para efectos de este estudio la definición dada por Gitman (2003).

Según, **Gustavo (2008)**, menciona que toda empresa que vende servicios o productos en el mercado, debería contar con una política de crédito. Si bien los controles internos en un proceso como ventas y cuentas por cobrar, normalmente existen, ya sea de manera formal o no, la elaboración de una sólida política de crédito puede ayudar a las organizaciones a entender mejor cómo trabajan, cómo recaudan, y qué problemas podrían existir que les impida disponer de un mejor efectivo. Esta política de crédito de toda organización debe ser un documento de carácter orientativo para asegurar que todas las actividades que en su conjunto constituyan el ciclo de cobranzas, y que comprende desde la recepción de la

orden del cliente hasta el depósito bancario de la cobranza, son llevadas a cabo de la manera más eficiente de modo tal de reducir el plazo del ciclo de cobranza a lo más bajo posible y asimismo apoyar los objetivos de efectivo de la compañía.

Entendamos que el efectivo de la empresa tiene un beneficio cuando se lo maneja de manera eficiente, y a que me refiero con esto, sencillamente a que cuando la empresa debe salir a pedir prestado al mercado, además de incurrir en horas hombre muchas veces ocultas o que no son visibles, incurre en trabajo o carga administrativa adicional al tener que cumplir con requisitos de entidades financieras, y, por último, abonar un costo por el uso de estos recursos.

Estos costos, los financieros de las entidades que son visibles, y los ocultos de las organizaciones, no tan visibles (horas hombre, carga de trabajo administrativo adicional, etc.), muchas veces pueden ser reducidos o incluso eliminados, con una mejor u óptima gestión y seguimiento del crédito que la compañía otorga a sus clientes.

Comencemos por entender cuál debiera ser el propósito de una política de crédito. El propósito de la política de crédito es apoyar el negocio, minimizar el riesgo de créditos incobrables y mejorar la planificación del efectivo, como mencionáramos en el párrafo anterior.

La compañía, con o sin conocimiento otorga a sus clientes la posibilidad de abonar las ventas a plazo. Esto es, los días que transcurren desde la emisión de la perfección de la venta y por ende emisión de la factura correspondiente hasta el efectivo cobro de la misma. Los días de crédito actuales de una compañía en el mercado, dependiendo de su tamaño, nombre, segmento donde opera, y características de su clientela podrían llegar, supongamos, a 120 días. Esto puede parecer una barbaridad, aunque también es muy real para muchas empresas hoy. También es muy real que esto trae aparejado un costo financiero implícito, que es el costo del capital que la compañía de hecho cede, ya que, de necesitarlo, debería pagar por ello.

Entendiendo que esto conlleva ahora un costo para la organización, la política de crédito debe considerar esto y formular objetivos de reducción en el tiempo, de los días de crédito en el mercado. Entonces, uno de los enunciados de dicha política podría ser: “Los días de crédito deben ser reducidos de 120 días (al final del año 2007) a menos de 60 días (al final de 2008), por medio de un proceso de crédito y cobranza más efectivo. Las facturas impagas deben mantenerse al mínimo posible, y la morosidad mayor a 60 días debe eliminarse.

- **¿Cómo se podría lograr esto?**

Comencemos entendiendo que la demora en el pago de los clientes a la compañía podría obedecer a diversos factores, entre ellos, su conducta crediticia y solvencia, lo cual podría la compañía anticipar mediante una evaluación previa. Por lo tanto, otro de los enunciados en una política de crédito podría ser: “Debe realizarse una evaluación crediticia de todos los nuevos clientes antes de efectuar cualquier venta”.

Existen diversas formas para obtener información sobre un cliente, y muchas organizaciones, como son los bancos, hacen de esto una rutina, ya que gran parte del negocio pasa por prestar, y para ello necesitan información que les permita evaluar a sus clientes potenciales.

La información necesaria para evaluar a un cliente puede obtenerse por intermedio de:

- Una entidad de calificación de riesgos crediticios, pública o privada,
- Los estados financieros del cliente, si estuvieran disponibles (para evaluar la solidez, rentabilidad, liquidez, capital, etc.),
- Otras fuentes como son el conocimiento previo sobre el cliente, reputación, condiciones del mercado, segmento de negocios donde opera, etc.

Debe prestarse especial atención a los nuevos clientes o clientes que comiencen sus nuevos emprendimientos. La casa matriz puede ser calificada crediticiamente si el nuevo cliente es parte de un grupo.

Todos los clientes deben contar con una calificación de riesgo. A los fines de la elaboración e implementación de una política de crédito, es necesario calificar los clientes de acuerdo a la capacidad de pago y comportamiento posible y para ello la calificación podría ser evaluada y decidida por el gerente de finanzas de la compañía. La información que se evalúa y decisión a la que se arriba debe encontrarse documentada.

- **Asignación de límite de crédito**

Todos los clientes deben contar con un límite de crédito el cual debe ser revisado y actualizado, en un escenario ideal, por lo menos una vez al año. El límite de crédito para un cliente determinado no debería ser fijo ni estático en el tiempo, ya que se encuentra sujeto a cambio en cualquier momento sobre las condiciones del mercado y el negocio del cliente, además de la experiencia que demuestre en el historial de pagos a la compañía. El límite “normal” podría por ejemplo establecerse sobre la base de un importe fijo o como rotación estimada anual de las ventas a ese cliente.

Debe establecerse un límite de crédito para todos los clientes nuevos, antes de efectuarse cualquier venta. Si el nuevo cliente ha superado la evaluación de crédito mencionada en el párrafo anterior, entonces el límite ‘normal’ de crédito para ese cliente puede aplicarse.

Si por el contrario el nuevo cliente no puede demostrar una condición financiera sólida o aceptable, entonces debe considerarse el pago por anticipado de sus compras.

- **Evaluación del límite de crédito**

El límite del crédito existente podría ser revisado al menos una vez al año por el gerente de finanzas, en forma conjunta con el ejecutivo de cuenta del cliente, y el responsable de atención al cliente. El resultado y conclusión arribados en la revisión deben estar documentados, de modo tal de generar información formal que pueda luego ser utilizada y aprovechada por la organización para la toma de decisiones, y respaldar las decisiones de la gerencia. La revisión debe consistir al

menos en la verificación de crédito, seguimiento de los días de crédito del cliente, y conducta de pago durante los últimos 12 meses y/o cualquier razón para pagos fuera de término.

- **Aprobaciones antes de superar el límite de crédito**

No es conveniente superar el límite de crédito sin previa autorización de la gerencia. La compañía debe establecer un procedimiento que defina quién tiene la autoridad para aprobar aquellas ventas que excedan el límite de crédito y cómo deben administrarse las excepciones en las operaciones diarias.

- **Clientes con aprobación de ventas en suspenso**

La compañía debe mantener registros que a los fines prácticos de este artículo podríamos denominar 'Stopped Customer', detallando aquellos clientes con envíos suspendidos por haberse excedido del límite de crédito, sin justificación. Si las ventas anteriores a estos clientes fueran cobradas por una empresa de cobranzas, entonces el cliente debe igual ser incluido en la lista 'Stopped Customer', ya que su conducta debe servir de señal para anticipar futuros problemas. Dicha lista debe resultarle útil a la organización y por lo tanto debe ser distribuida regularmente a las áreas de atención al cliente, ejecutivos de cuenta, gerentes de unidades de negocios, y controles, en cada oportunidad que se actualice.

- **Términos de pago**

El plazo de pago otorgado al cliente debe mantenerse lo más bajo posible, preferentemente 30 días de la fecha de factura.

La compañía debe contar con una rutina para contactar y tratar a los clientes morosos. Dicha rutina debe estar documentada, y debería incluir:

- ❖ Cuándo / cómo detener los envíos,
- ❖ Cartas de cobranza o recordatorios (enviados a los clientes),
- ❖ Cargos por intereses, de ser aplicable,
- ❖ Contactos personales,
- ❖ Involucramiento de ejecutivos de cuenta y atención al cliente,

❖ Acciones legales

A los fines de una buena política de crédito, la venta no debería considerarse concluida hasta tanto el pago del cliente se encuentre cobrado y/o bancarizado.

Si ocurren pérdidas por créditos mal otorgados, las siguientes preguntas deben entonces responderse:

- ❖ ¿Cuál fue el motivo de la pérdida?
- ❖ ¿Se podría haber reducido o evitado la pérdida actuando de manera diferente?
- ❖ ¿Qué hemos aprendido de la pérdida del crédito?
- ❖ ¿Qué se podría hacer para evitar que vuelva a suceder?

○ **Facturación**

Con el fin de evitar pérdida de tiempo de crédito, la facturación debe realizarse diariamente. Las unidades de servicio deben prestar especial atención al tema para evitar pérdida del efectivo.

○ **Días de crédito**

La composición de los días totales de crédito consiste de dos partes:

○ **Plazo de crédito acordado**

Mide el plazo de crédito que la compañía otorga a los clientes. Esto puede variar de un país a otro y de un mercado a otro, aunque también depende de la habilidad de negociar las condiciones en un contrato que la organización estime convenientes o razonables.

○ **Días de crédito vencido**

Cuando existen créditos impagos, el acuerdo no ha sido respetado. Puede haber diversas razones para esto, aunque a menudo puede deberse a rutinas internas de la compañía, que, por ende, causan que el cliente no pague en término.

En resumen: El plazo de crédito acordado mide la eficiencia al acordar los términos de crédito. Los créditos vencidos miden la eficiencia en hacer cumplir los términos de crédito acordados.

A continuación, se enumeran ejemplos de actividades y reportes de utilidad para controlar y entender los motivos o situaciones que afectan a un área de créditos y cobranzas, a saber:

- Asegúrese de contar con una política crediticia,
- Entrene a los vendedores para que comprendan la importancia del capital de trabajo,
- Asegúrese que las facturas sean claras y fáciles de entender,
- Utilice cartas de cobranza / recordatorios. Idealmente debe ser una sola comunicación y enviarse en forma automática tan pronto como sea posible,
- No otorgue descuentos en efectivo por pronto pago.
- Asegúrese que la información en el maestro de clientes o sistema que utilice la organización encuentra actualizada con respecto a: Precio, términos de crédito, costo de envío (si el cliente debe abonarlos o no).

c) La política de cobranza

Para **Gitman (2013)**, "son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento". Estos procedimientos se explican a continuación:

- ❖ Notificación por escrito: constituye la primera opción en el proceso de cobro de las cuentas vencidas. Se lleva a cabo los días siguientes al vencimiento de la cuenta, para ello se envía una carta al cliente deudor, notificándole la situación. En caso de que el cliente haga caso omiso a esta notificación, se procederá a enviar una más exigente. Finalmente, se enviará una tercera y última carta planteando la situación de morosidad.
- ❖ Llamadas telefónicas: constituye la segunda opción, se debe realizar cuando el primero no dio el resultado esperado, en este caso el gerente de crédito tendrá

la tarea de comunicarse con el cliente que posee la deuda y hacerle la exigencia del pago. Si este posee una razón adecuada para explicar el motivo de retardo, se podrá considerar la posibilidad de extender el tiempo de crédito.

- ❖ Visitas personales: esta técnica puede ser muy efectiva y constituye la tercera opción, su efectividad radica en las altas posibilidades de que el cobro se haga en el acto.
- ❖ Mediante agencias de cobranzas: es la cuarta opción, puede no resultar rentable, puesto que consiste en recurrir a una agencia o a un abogado para que se encarguen de gestionar el cobro. Esto generalmente conlleva un costo elevado y se puede ver afectado hasta el cincuenta por ciento de las deudas cobradas.
- ❖ Recurso legal: es una opción bastante extremista, puede recurrirse a ella incluso antes de la anterior, pero se debe tener en consideración que puede ser un procedimiento costoso y que aun así no garantiza el cobro de los adeudos pendientes.

De la misma manera, **Levy (2010)**, plantea que se refieren a "los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida". Es fundamental diseñarlas considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee la organización, así como sus objetivos y políticas.

Por su parte **Brachfield (2012)**, señala que "las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados".

De acuerdo con las ideas expuestas, los tres autores coinciden en mencionar que las políticas de cobranza rigen los procedimientos que la empresa emprende para efectuar el cobro de las cuentas por cobrar cuando estas han llegado a su

vencimiento. Sin embargo, Gitman (2013), va más allá y considerando lo planteado, señala que existen varias alternativas que las empresas pueden emplear para antes de declarar la incobrabilidad de sus cuentas, algunas de esas alternativas son simples, pero otras poseen un grado más alto de complejidad y de tiempo para que puedan verse los resultados.

En tal sentido, las políticas de cobranza revisten significativa importancia, por ello se tomarán en cuenta para el desarrollo de la investigación, puesto que aportan conocimientos claves sobre la variable cuentas por cobrar que se está estudiando, siendo los señalamientos hechos por Gitman (2013), los que mejor se adaptan a la investigación.

Se refiere a los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas. Un proceso de cobranza incluye el envío de notificaciones de cobro, llamadas telefónicas, facturación, cobros a través de una agencia externa o incluso demandas.

La operación básica de cobranza agrupan todas las operaciones, desde el momento en que se detecta que un crédito está en condiciones de ser cobrado, hasta que los importantes resultantes de la cobranza son ingresados y contabilizados en la empresa.

La incobrabilidad en las cuentas por cobrar da indicios de que los procedimientos en la concesión del crédito no son los adecuados, lo cual dificulta realizar la operación de cobranza, lo que trae como consecuencia falta de oportunidad para la empresa de poder cubrir sus compromisos (créditos), con sus proveedores, así como incrementar la estimación para cuentas incobrables, la falta de efectivo para poder cubrir sus necesidades de operación y puede representar el cierre de operaciones, derivado de la ineficiencia en la administración de las cuentas por cobrar. (p. 120)

5. NIC 32 INSTRUMENTOS FINANCIEROS: PRESENTACIÓN E INFORMACIÓN A REVELAR

El objetivo

Es establecer principios para presentar los instrumentos financieros como pasivos o patrimonio neto y para compensar activos y pasivos financieros.

Los principios de esta Norma complementan los relativos al reconocimiento y medición de los activos y pasivos financieros, de la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición.

El emisor de un instrumento financiero lo clasificará en su totalidad, en el momento de su reconocimiento inicial, como un pasivo financiero, un activo financiero o un instrumento de patrimonio, de conformidad con la esencia económica del acuerdo contractual y con las definiciones de pasivo financiero, de activo financiero y de instrumento de patrimonio. El emisor de un instrumento financiero no derivado analizará las condiciones de éste para determinar si contiene componentes de pasivo y de patrimonio. Estos componentes se clasificarán por separado como pasivos financieros, activos financieros o instrumentos de patrimonio.

Un instrumento financiero es cualquier contrato que dé lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad.

Un activo financiero es cualquier activo que contenga una de las siguientes formas:

- (a) Efectivo
- (b) Un instrumento de patrimonio neto de otra entidad
- (c) Un derecho contractual:
 - (i) a recibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad
 - (ii) a intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean favorables para la entidad.

- (d) Un contrato que será ser liquidado utilizando los instrumentos de patrimonio propio de la entidad, y sea:
 - (i) un instrumento no derivado, según el cual la entidad estuviese estar obligada a recibir una cantidad variable de los instrumentos de patrimonio propios.
 - (ii) un instrumento derivado que pudiese ser liquidado mediante una forma distinta al intercambio de una cantidad fija de efectivo, o de otro activo financiero, por una cantidad fija de los instrumentos de patrimonio propio de la entidad. Para este propósito, no se incluirán entre los instrumentos de patrimonio propio de la entidad aquéllos que sean, en sí mismos, contratos para la futura recepción o entrega de instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

Un pasivo financiero es cualquier pasivo que presente una de las siguientes formas:

- (a) Una obligación contractual:
- (b) Un contrato que será o podrá ser liquidado utilizando los instrumentos de patrimonio propio de la entidad, y sea:

Un instrumento de patrimonio es cualquier contrato que ponga de manifiesto una participación residual en los activos de una entidad, después de deducir todos sus pasivos.

Un instrumento financiero puede obligar a la entidad a entregar efectivo u otro activo financiero, o bien a liquidarlo como si fuera un pasivo financiero, en el caso de que ocurra o no ocurra algún hecho futuro incierto (o en función del resultado de circunstancias inciertas) que estén fuera del control tanto del emisor como del tenedor del instrumento. El emisor de este instrumento no tiene el derecho incondicional de evitar la entrega de efectivo u otro activo financiero (ni la liquidación del instrumento tal como si fuera un pasivo financiero). Por lo tanto, será un pasivo financiero para el emisor, a menos que:

- (a) la parte de la cláusula de liquidación contingente, que pudiera exigir la liquidación en efectivo o en otro activo financiero (o, en otro caso, de una forma similar a como se liquidan los pasivos financieros) no sea genuina.
- (b) sólo en caso de liquidación del emisor pueda requerirse que éste liquide la obligación en efectivo o con otro activo financiero (o, en otro caso, de una forma similar a como se liquidan los pasivos financieros).

Cuando un instrumento financiero derivado dé a una de las partes el derecho a elegir la forma de liquidación, será un activo o un pasivo financiero, a menos que todas las alternativas de liquidación indiquen que se trata de un instrumento de patrimonio.

Si una entidad readquiriese sus instrumentos de patrimonio propios, el importe de las “acciones propias en cartera” se deducirá del patrimonio. No se reconocerá ninguna pérdida o ganancia en el resultado del ejercicio derivada de la compra, venta, emisión o amortización de los instrumentos de patrimonio propios de la entidad. Estas acciones propias podrán ser adquiridas por la entidad o por otros miembros del grupo consolidado. La contraprestación pagada o recibida se reconocerá directamente en el patrimonio neto.

Los intereses, dividendos, y pérdidas y ganancias relativas a un instrumento financiero, que sea un pasivo financiero, se reconocerán como ingresos o gastos en el resultado del ejercicio. Las distribuciones a los tenedores de un instrumento de patrimonio serán cargadas por la entidad directamente contra el patrimonio neto, por una cuantía neta de cualquier beneficio fiscal relacionado.

Un activo y un pasivo financiero serán objeto de compensación, de manera que se presente en el balance su importe neto, cuando la entidad:

- (a) tenga, el derecho, exigible legalmente, de compensar los importes reconocidos.
- (b) tenga la intención de liquidar la cantidad neta, o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.

6. NIC 39 INSTRUMENTOS FINANCIEROS: RECONOCIMIENTO Y MEDICIÓN

El objetivo

Es el establecimiento de principios para el reconocimiento y la medición de los activos financieros y pasivos financieros, así como de algunos contratos de compra o venta de partidas no financieras. Los requerimientos para la presentación y revelación de información sobre los instrumentos financieros se establecen en la NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación.

Reconocimiento inicial

Una entidad reconocerá un activo o un pasivo financiero en su balance cuando, se convierta en parte obligada, según las cláusulas contractuales del instrumento en análisis.

Baja en cuentas de un pasivo financiero

Una entidad eliminará de su balance un pasivo financiero cuando, se haya extinguido, esto es, cuando la obligación especificada en el correspondiente contrato haya sido pagada o cancelada, o bien haya expirado.

Medición inicial de activos y pasivos financieros

Al reconocer inicialmente un activo o un pasivo financiero, una entidad lo medirá por su valor razonable más, en el caso de un activo o un pasivo financiero que no se contabilice al valor razonable con cambios en resultados, los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la compra o emisión del mismo.

Valor razonable, es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en condiciones de independencia mutua.

Medición posterior de activos financieros

A los efectos de la medición de un activo financiero después del reconocimiento inicial, esta Norma clasifica a los activos financieros en las cuatro siguientes categorías:

- ❖ activos financieros al valor razonable con cambios en resultados
- ❖ inversiones mantenidas hasta el vencimiento;
- ❖ préstamos y cuentas por cobrar;
- ❖ activo financieros disponibles para la venta.

Después del reconocimiento inicial, una entidad medirá los activos financieros, incluyendo aquellos derivados que sean activos, por sus valores razonables, sin deducir los costos de transacción en que pueda incurrir en la venta o disposición por otra vía del activo, salvo para los siguientes activos financieros:

- (a) préstamos y cuentas por cobrar, tal como se los define en el párrafo 9, que se medirán al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva;
- (b) inversiones mantenidas hasta el vencimiento, tal como se las define en el párrafo 9, que se medirán al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva.
- (c) las inversiones en instrumentos de patrimonio que no tengan un precio de mercado cotizado de un mercado activo y cuyo valor razonable no pueda ser medido con fiabilidad, y los instrumentos derivados que estén vinculados a dichos instrumentos de patrimonio no cotizados y que deben ser liquidados mediante su entrega, que se medirán al costo.

Medición posterior de pasivos financieros

Después del reconocimiento inicial, una entidad medirá todos sus pasivos financieros al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva, excepto:

- (a) Los pasivos financieros que se contabilicen al valor razonable con cambios en resultados. Tales pasivos, incluyendo los derivados que sean pasivos, se medirán al valor razonable, con la excepción de los instrumentos derivados

que, siendo pasivos financieros, estén vinculados con y deban ser liquidados mediante la entrega de un instrumento de patrimonio no cotizado cuyo valor razonable no pueda ser medido con fiabilidad, que se medirán al costo.

(b) Los pasivos financieros que surjan por una transferencia de activos financieros que no cumpla con los requisitos para su baja en cuentas o que se contabilicen utilizando el enfoque de la implicación continuada.

(c) Los contratos de garantía financiera, según se definen en el párrafo 9. Después del reconocimiento inicial, un emisor de dichos contratos los medirá por el mayor de:

(i) el importe determinado de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes;

(ii) el importe inicialmente reconocido (véase el párrafo 43) menos, cuando proceda, la amortización acumulada reconocida de acuerdo con la NIC 18 Ingresos Ordinarios

(d) compromisos de concesión de un préstamo a una tasa de interés inferior a la de mercado. Después del reconocimiento inicial, un emisor de dichos contratos los medirá por el mayor de:

(i) el importe determinado de acuerdo con la NIC 37; y

(ii) el importe inicialmente reconocido (véase el párrafo 43) menos, cuando proceda, la amortización acumulada reconocida de acuerdo con la NIC 18.

Ganancias y pérdidas

Una ganancia o pérdida surgida de la variación del valor razonable de un activo o pasivo financieros que no forme parte de una operación de cobertura (véanse los párrafos 89 a 102), se reconocerá de la siguiente forma:

(a) Una ganancia o pérdida ocasionada por un activo o pasivo financieros al valor razonable con cambios en resultados, se reconocerá en el resultado del periodo.

(b) Una ganancia o pérdida ocasionada por un activo disponible para la venta, se reconocerá directamente en el patrimonio neto, a través del estado de cambios en el patrimonio neto, con excepción de las pérdidas por deterioro del valor y de las ganancias y pérdidas de hasta que el activo financiero se dé de baja, momento en el cual la ganancia o pérdida que hubiese sido reconocida previamente en el patrimonio neto se reconocerá en el resultado del periodo. Sin embargo, los intereses calculados según el método de la tasa de interés efectiva se reconocerán en el resultado del periodo. Los dividendos de un instrumento de patrimonio clasificado como disponible para la venta se reconocerán en el resultado del periodo cuando se establezca el derecho de la entidad a recibir el pago (véase la NIC 18).

Para los activos financieros y los pasivos financieros llevados al costo amortizado (véanse los párrafos 46 y 47 de la Norma), se reconocerán ganancias o pérdidas en el resultado del periodo cuando el activo o pasivo financieros se dé de baja o se haya deteriorado, así como a través del proceso de amortización.

Deterioro e incobrabilidad de activos financieros

Una entidad evaluará en cada fecha de balance si existe evidencia objetiva de que un activo financiero o un grupo de ellos estén deteriorado.

Coberturas

Si existiese una relación de cobertura entre un instrumento de cobertura y una partida cubierta, la contabilización de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura y de la partida cubierta seguirá lo establecido en los párrafos 89 a 102 de la Norma.

Las relaciones de cobertura son de tres clases:

(a) cobertura del valor razonable: es una cobertura de la exposición a los cambios en el valor razonable de activos o pasivos reconocidos o de compromisos en firme no reconocidos, o bien de una porción identificada de dichos activos, pasivos o compromisos en firme, que puede atribuirse a un riesgo en particular y puede afectar al resultado del periodo;

(b) Cobertura del flujo de efectivo: es una cobertura de la exposición a la variación de los flujos de efectivo que:

(i) se atribuye a un riesgo particular asociado con un activo o pasivo reconocido (como la totalidad o algunos de los pagos futuros de interés de una deuda a interés variable), o a una transacción prevista altamente probable.

(ii) puede afectar al resultado del periodo.

Si una cobertura del valor razonable cumple, durante el periodo, con los requisitos establecidos en el párrafo 88, se contabilizará de la siguiente manera:

(a) La ganancia o pérdida procedente de volver a medir el instrumento de cobertura al valor razonable (en el caso de un derivado que sea instrumento de cobertura) o del componente de moneda extranjera medido de acuerdo con la NIC 21 (en el caso de un instrumento de cobertura que no sea un derivado) se reconocerá en el resultado del periodo.

(b) La ganancia o pérdida de la partida cubierta que sea atribuible al riesgo cubierto ajustará el importe en libros de la partida cubierta y se reconocerá en el resultado del periodo. Esto se aplicará incluso si la partida cubierta se midiese al costo. El reconocimiento de la ganancia o pérdida atribuible al riesgo cubierto en el resultado del periodo se aplicará si la partida cubierta es un activo financiero disponible para la venta.

Cuando una cobertura del flujo de efectivo cumpla, durante el periodo, las condiciones establecidas en el párrafo 88, se la contabilizará de la manera siguiente:

- (a) La parte de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura que se haya determinado como cobertura eficaz (véase el párrafo 88) se reconocerá directamente en el patrimonio neto, a través del estado de cambios en el patrimonio neto (véase la NIC 1); y
- (b) La parte ineficaz de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura se reconocerá en el resultado del periodo.

Las coberturas de una inversión neta en un negocio en el extranjero, incluyendo la cobertura de una partida monetaria que se contabilice como parte de una inversión neta (véase la NIC 21), se contabilizarán de manera similar a las coberturas de flujo de efectivo:

7. NIIF 7 INSTRUMENTOS FINANCIEROS: INFORMACIONES A REVELAR

Objetivo:

El objetivo de esta NIIF es requerir a las entidades que, en sus estados financieros, revelen información que permita a los usuarios evaluar:

- (a) la relevancia de los instrumentos financieros en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad; y
- (b) la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el período y en la fecha de presentación, así como la forma de gestionar dichos riesgos.

Alcance:

Esta Norma será aplicada por todas las entidades a todos los tipos de instrumentos financieros, excepto:

- a) Las participaciones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen según la NIC 27 Estados Financieros Consolidados y Separados, la NIC 28 Inversiones en Asociadas o la NIC 31 Participaciones en Negocios Conjuntos. No obstante, en algunos casos la NIC 27, la NIC 28 o la NIC 31 permiten que la entidad contabilice las participaciones en una subsidiaria, asociada o negocio conjunto aplicando la NIC 39; en esos casos, las entidades aplicarán las exigencias de información a revelar de la NIC 27, la NIC 28 o la NIC 31, además de las establecidas en esta Norma. Las entidades aplicarán esta Norma a todos los derivados vinculados con participaciones en subsidiarias, asociadas o negocios conjuntos, salvo los derivados que cumplan con la definición de instrumento de patrimonio contenida en la NIC 32.
- b) Los derechos y obligaciones de los empleadores surgidos por los planes de retribuciones a los empleados a los que se les aplique la NIC 19 Beneficios a los Empleados.
- c) Los contratos que establezcan contraprestaciones contingentes en una combinación de negocios (véase la NIIF 3 Combinaciones de Negocios). Esta exención sólo se aplicará a la entidad adquirente.

8. NIIF 9 INSTRUMENTOS FINANCIEROS

1. Contenido

La NIIF 9 Instrumentos financieros establece los principios para informar sobre los activos financieros de forma que sea útil y relevante para los usuarios de los estados financieros. La citada NIIF será aplicada a todos los activos financieros dentro de los alcances de la NIC 39 Instrumentos financieros: Reconocimiento y Medición. Los requerimientos de la NIIF 9 Instrumentos financieros son aplicados para los periodos anuales que se inician a partir de 1 de enero de 2018, aunque se permite su aplicación anticipada.

2. Objetivo

Establecer los principios para la información financiera sobre activos financieros de forma que presente información útil y relevante para los usuarios de los estados financieros para la evaluación de los importes, calendarios e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros de la entidad.

3. Alcance

Se aplicará esta NIIF a todos los activos financieros dentro del alcance de la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición.

4. Reconocimiento y bajas en cuentas



Reconocimiento inicial de los activos financieros



Una entidad reconocerá un activo financiero en su estado de situación financiera cuando, y solo cuando, dicha entidad pase a ser parte de las condiciones contractuales del instrumento.

5. Clasificación



A menos de que aplique el párrafo 4.5, una entidad clasificará los activos financieros según se mida posteriormente a costo amortizado o al valor razonable sobre la base tanto del: a. Modelo de negocio de la entidad para gestionar los activos financieros.



b. Las características de los flujos de efectivo contractuales del activo financiero.

6. Reclasificación

Cuando, y solo cuando, una entidad cambie su modelo de negocio para la gestión de los activos financieros, reclasificará todos los activos financieros afectados de acuerdo con los párrafos 4.1 a 4.4.

7. Medición

Reconocimiento inicial de los activos financieros



En el reconocimiento inicial, una entidad medirá un activo financiero a su valor razonable más, en el caso de un activo financiero que no se lleve al

valor razonable con cambios en resultados, los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la adquisición del activo financiero.

8. Fechas de vigencia y transición

Fecha de vigencia



Una entidad aplicará esta NIIF en los periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2018. Se permite su aplicación anticipada. Si una entidad aplica esta NIIF en sus estados financieros para un periodo que comience con anterioridad al 1 de enero de 2018, revelará este hecho y al mismo tiempo aplicará las modificaciones del Apéndice C.

9. CUENTAS INCOBRABLES

Provisión y Castigo:

Contadores Asesores y Auditores S.A.C. (27/02/2015)

Los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden.

Podemos entender, que para efectuar la deducción de estas cuentas, es necesario que podamos identificarlas, determinarlas a que Cliente corresponden y cuáles son los documentos que dan origen a dichas deudas, debiendo tenerlas documentadas.

Además, agrega que No se reconoce el carácter de deuda incobrable a:

- a) Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas.
- b) Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.
- c) Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa.

Por otra parte el Reglamento de la LIR en el inciso f) de su artículo 21º establece que para efectuar la provisión de deudas incobrables, se deberá tener en cuenta las siguientes reglas:

1. El carácter de deuda incobrable deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable

Lo que debe entenderse en este supuesto, es que el contribuyente al momento de realizar el registro contable por la provisión, debe analizar si la deuda es incobrable, teniendo en cuenta las condiciones señaladas en la norma.

2. Para efectuar la provisión por deudas incobrables se

requiere: a) Aspectos sustanciales:

- Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad.
- Se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda.
- Que hayan pasado más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha.

b) Aspectos formales:

- Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

CASO PRÁCTICO:

"La empresa "SANTI EXPO S.A.C." tiene al 31.12.2014 una letra por cobrar vencida de S/. 50,000 del cliente "EXPO SER S.A.C."

Se sabe que el vencimiento de la letra N° 003032, fue el 30.11.2013, que ambas empresas no son vinculadas y que la empresa acreedora ha efectuado el protesto

de la letra de acuerdo a las formalidades exigidas por la Ley de Títulos y Valores y asimismo ha exigido el pago de la deuda a través de varias cartas notariales".

Realizaremos el tratamiento tributario de este hecho y la contabilización de la estimación de cobranza dudosa y el castigo correspondiente.

SOLUCIÓN:

1.- Del planteamiento, podemos observar que ambas empresas no son vinculadas, que la deuda no está afianzada por Entidades Financieras y tampoco se menciona de alguna prorrogas; Por tanto no está inmersa en algunos de los supuestos para no reconocerla como incobrable.

2.- Se puede apreciar que la deuda, ha sido plenamente identificada y determinada; además, esta vencida desde Noviembre del 2013 y que al 31 de Diciembre 2014, han transcurrido más de 12 meses desde su vencimiento, también; la empresa ha agotado todos los medios para exigir su cobranza, protestando el valor según lo normado en la Ley de Títulos valores y también a través de cartas notariales.

Teniendo en cuenta lo antes descritos, procedemos hacer el registro de la provisión correspondiente a lo incobrable.

	DEBE	HABER
PROVISION DEL INCOBRABLE		
68 VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES	50,000.00	
684 Valuación de activos		
6841 Estimación de cuentas de cobranza dudosa		
68411 Cuentas por cobrar comerciales – Terceros		
19 ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA		50,000.00
191 Cuentas por cobrar comerciales – Terceros		
1913 Letras por cobrar		
Por la Estimación y Provisión de las Cuentas de Cobranza dudosa		
94 GASTOS ADMINISTRATIVOS	50,000.00	
78 CARGAS CUBIERTAS POR PROVISIONES		50,000.00
Por el destino de la Provisiones de Incobrables		
CASTIGO DEL INCOBRABLE		
19 ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA	50,000.00	
191 Cuentas por cobrar comerciales – Terceros		
1913 Letras por cobrar		
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS		50,000.00
123 Letras por cobrar		
1231 En cartera		
Por el castigo de la deuda irrecuperable		

B. LIQUIDEZ

Según **Bernstein (2009)** Es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en dinero, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras. La liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero.

Ratios Financieros:

Según la revista de asesoría especializada, informativo **Caballero Bustamante (setiembre 2009)** Los ratios financieros es la herramienta clave que les permite realizar un análisis más completo del comportamiento empresarial y de su predicción.

a) Ratios de liquidez

Miden la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. Es decir, consiste en la rapidez que la empresa tiene para convertir sus activos en dinero en efectivo sin incurrir en pérdidas significativas de su valor.

El análisis de liquidez de una empresa es especialmente importante para los acreedores; ya que, si una compañía tiene una posición de liquidez deficiente, puede generar un riesgo de crédito, y quizá producir incapacidad de efectuar pagos importantes y periódicos de interés.

Principales ratios de liquidez:



Liquidez general. - Relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza, es decir, indica el grado de cobertura que tienen los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad. Se le conoce también como razón circulante, liquidez corriente.

Una razón de liquidez general mayor a uno indica que parte de los activos circulantes de la empresa están siendo financiados con capitales de largo plazo.

Por lo tanto, cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de satisfacer las deudas de corto plazo.

Sin embargo, la presencia de índices de liquidez demasiados altos también puede indicar una ineficiencia en la gestión de los activos corrientes y pasivos corrientes de la empresa, causada entre otros, por un exceso de inversión que afecta a la rentabilidad del negocio.

Es importante mencionar que los índices de liquidez deben interpretarse en relación con el tipo de negocio y las condiciones económicas generales. En las empresas con flujo de fondos provenientes de operaciones relativamente estables, es aceptable una razón de liquidez más baja que en aquellas empresas que tienen flujos de fondos con mayor incertidumbre.

Por esto, una razón circulante menor que uno no necesariamente refleja un alto nivel de riesgo, sino que podría indicar una buena administración financiera.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

❖ **Prueba ácida.** - Representa la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo mediante sus activos de inmediata realización, es decir, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Por lo tanto, este índice es mucho más exigente en el análisis de liquidez, ya que se descartan del índice los activos de más difícil realización y se obtiene un coeficiente que compara el activo corriente deduciendo los inventarios y los gastos pagados por anticipado, con el pasivo corriente.

A este coeficiente se le denomina prueba ácida, por lo tanto, es una medida más directa de la liquidez que la liquidez general, puesto que esta descarta los bienes

de cambio del activo corriente y los gastos pagados por anticipado por constituir los activos menos realizables y los más sujetos a pérdida en caso de liquidación del negocio.

Esta prueba normalmente resulta menor a uno, lo que no debe interpretarse como que no hay capacidad para cumplir con los compromisos a corto plazo, porque se supone que las existencias serán vendidas y cobradas en los próximos meses.

En el Perú, esta razón suele estar en el nivel de 0.50 a 0.70, pero también hay casos extremos como el de las empresas de generación eléctrica que muestran un índice alto superior a 1.30 y la industria azucarera, donde la prueba ácida puede llegar a 0.18.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Cte. - Existencias - Gastos. Pág. Anticipado}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

b) Ratios de Gestión

Nos muestra la productividad y la eficiencia con que la empresa emplea sus activos, tomando como base los niveles de ventas, reflejados en el incremento de su volumen comercial. En este sentido, se usan para analizar el desempeño de áreas específicas y compararlas con parámetros representativos de dichas áreas.



Rotación de cartera

Muestra la forma cómo se está recuperando la cartera, de acuerdo con las políticas de crédito de la empresa, se expresa en veces.

Rotacion de Cartera	=	Ingresos Operacionales (Ventas) a credito
		Cuentas por Cobrar promedio

Se puede partir del período promedio de cobro, entendido como la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar, calculada de la siguiente manera:

Periodo Promedio de cobro	=	360 días
		Rotación de Cartera

El período promedio de cobro es significativo solo en relación con condiciones de crédito de la empresa, pudiendo expresarse también:

Días de Cartera	=	Cuentas por cobrar promedio	x	360
		Ingresos Operacionales (Ventas) a Crédito		

❖ **Rotación de cuentas por pagar.** - La rotación de cuentas por pagar expresa la forma cómo se está manejando el crédito con los proveedores.

Rotación de Cuentas por Pagar	=	Compras a crédito
		Cuentas por pagar Promedio

Al igual como con las existencias, esta rotación se puede convertir con facilidad en una duración promedio (o días) de pago de la cuenta por pagar, es decir, la cantidad promedio de tiempo que se requiere para liquidar la obligación, que se obtiene como sigue:

Periodo promedio de pago	$= \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$
---	---

Otra forma de expresar lo anterior es de acuerdo a la siguiente fórmula:

Días de pago cuentas por pagar	$= \frac{\text{Cuentas por pagar promedio}}{\text{Compras al crédito}} \times 360$
---	--

La dificultad para calcular esta razón tiene su origen en la necesidad de conocer las compras anuales (un valor que no aparecen en los estados financieros publicados).

Es una aproximación a las compras, en general sería sumar al costo de ventas las existencias finales y restar las existencias iniciales. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje determinado del costo de los productos vendidos.

Esta cifra es significativa solo en relación con las condiciones del crédito promedio concedidas a la empresa. Es importante mencionar que los prestamistas y los proveedores potenciales de crédito comercial se interesan sobre todo en la ratio período promedio de pago porque les permite conocer los patrones de pago de facturas de la empresa. (p.1, 2 y 3)

2.3. MARCO CONCEPTUAL

Empresa: Ricardo Romero, autor del libro “Marketing” define a la empresa como el organismo formado por personas, bienes materiales y realizaciones comunes para dar satisfacciones a sus clientes.

Cliente: En el Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., encontramos que "cliente" es un término que define a la persona u organización que realiza una compra. Puede estar comprando en su nombre, y disfrutar personalmente del bien adquirido, o comprar para otro, como el caso de los artículos infantiles.

Crédito: Julián Pérez Porto y Ana Gardey, menciona que el crédito es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad (por ejemplo, un banco) o a una persona.

Políticas de crédito: Gustavo Chalupowicz, comenta que es el proceso que comprende las actividades encaminadas a la decisión de conceder crédito a clientes y aquellas encaminadas a recuperarlas, que permita elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión.

Morosidad: Guillermo de la Denesa, se denomina morosidad a aquella práctica en la que un deudor, persona física o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación.

Cuentas por cobrar: Julián Pérez Porto y Ana Gardey, son derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

Razones Financieras: Walter Andia Valencia, son por lo general de dos clases:

- ✓ **Razones estática.-** resumen algún aspecto de la condición financiera de la empresa en un punto en el tiempo, aquí tanto el numerador como el denominador provienen del Balance General,
- ✓ **Razones dinámica.-** resume algún aspecto del desempeño de la empresa durante un periodo de tiempo, por lo que usa información del Estado de Ganancias y Pérdidas.

Flujo de Caja: C.P.C. Jaime Flores Soria, es la presentación sobre un cuadro, en cifras, para diversos períodos hacia el futuro, y para diversos ítems o factores, de cuando va a entrar o salir, físicamente, dinero.

El flujo de caja solo contiene movimientos de dinero (entrada o salida) en efectivo registrado en el periodo en que se prevea que ocurran físicamente.

CAPITULO III:

ALTERNATIVAS DE SOLUCION

Alternativa 1: IMPLEMENTAR POLITICAS DE CREDITO

Para efectos de la implementación de las políticas de crédito se deberá seguir los siguientes pasos: identificar los objetivos por alcanzar, lineamientos previos o borradores de lo que será las políticas de crédito, discusión y revisión de esos lineamientos con las áreas involucradas (ventas, finanzas, contabilidad, legal), redacción definitiva de las políticas de crédito, luego se obtendrá la aprobación por parte de la gerencia general, para pasar a su difusión dentro de la empresa, e implementación o puesta en marcha, y finalmente, el control de los resultados para verificar si las políticas de crédito están contribuyendo al logro de los objetivos o para aplicarse las medidas correctivas, a fin de lograr los mejores resultados en la liquidez de la empresa.

En cuanto la redacción deberá precisarse los límites de tiempo de crédito a los clientes que deberá ser de 10 días hábiles para el pago, contados desde la fecha de entrega del producto en la planta del cliente, porque el proceso documentario pasa por diferentes áreas como logística, laboratorio, producción, gerente de operaciones y finalmente por gerencia para la última aprobación.

Alternativa 2: IMPLEMENTAR PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA

Los procedimientos de cobranza deben ser establecidos, oficializados de modo que sigan una serie de pasos o etapas en forma regular y ordenada, porque el propósito de un buen procedimiento de cobranza es la maximización de las cobranzas y minimización de las pérdidas de cuentas por cobrar incobrables, a fin de lograr prontitud y regularidad en los pagos, para lo cual se tomará en cuenta cuatro etapas fundamentales como: El recordatorio, exigir respuesta, la insistencia y finalmente la acción drástica.

.Alternativa 3: IMPLEMENTACION DEL MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES (MOF) Y OPERACIONES

Constituyendo el MOF una herramienta fundamental para el buen cumplimiento de las actividades y funciones del personal de contabilidad, es preciso su implementación en la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C. el cual le permitirá evitar la sobrecarga laboral, así mismo se deberá implementar un manual de operaciones para garantizar la correcta aplicación de las operaciones sobre las cuentas por cobrar.

Alternativa 4: CAPACITACIÓN AL PERSONAL

Realizar programación de capacitación permanente al personal encargado del área de Créditos y Cobranzas, relacionado a las políticas de crédito y que tan importante es para mejorar la liquidez de la empresa. Además, revisar de forma mensual si las políticas de crédito se están cumpliendo de forma adecuada.

I. Estado de Situación Financiera Comparativo año 2016 Original y 2016 Modificado

TABLA: (Aplicando N°7 las Políticas de Créditos)

Estado de Situación Financiera Comparativo Año 2016 Original y 2016 Modificado - Aplicando las Políticas de Credito

ROCA FUERTE INVERSIONES INMOBILIARIA S.A.C. R.U.C 20507989099 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 * Soles *				
ACTIVO	2016 Original	2016 Modificado	Variacion Soles	%
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	721,072.27	1,231,072.27	510,000.00	71%
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	538,048.00	238,048.00	-300,000.00	-56%
Cuentas por Cobrar Accionistas y Personal	22,310.26	22,310.26	0.00	
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	137.59	137.59	0.00	
Cargas Diferidas	306,007.46	306,007.46	0.00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,587,575.58	1,797,575.58	210,000.00	15%
ACTIVO FIJO NETO				
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	4,013,682.47	4,013,682.47	0.00	0%
Intangibles	118,005.22	118,005.22	0.00	0%
Depreciacion, Amortizacion Acumulados	-2,067,566.05	-2,067,566.05	0.00	0%
Activos Diferidos	220,181.90	220,181.90	0.00	0%
ACTIVO FIJO NETO	2,284,303.54	2,284,303.54	0.00	0%
TOTAL ACTIVO	3,871,879.12	4,081,879.12	210,000.00	15%
PASIVO	2016 Original	2016 Modificado		
PASIVO CORRIENTE				
Sobregiros Bancarios	50,903.44	50,903.44	0.00	0%
Tributos por Pagar	29,373.42	29,373.42	0.00	0%
Remuneraciones por Pagar	172,740.66	172,740.66	0.00	0%
Cuentas por Pagar Comerciales	237,060.33	447,060.33	210,000.00	89%
Cuentas por Pagar Accionistas Corto Plazo	72,803.78	72,803.78	0.00	0%
Cuentas por Pagar Diversas	70,102.17	70,102.17	0.00	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	632,983.80	842,983.80	210,000.00	89%
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones Financieras Largo Plazo	1,199,805.35	1,199,805.35	0.00	0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1,199,805.35	1,199,805.35	0.00	0%
PATRIMONIO				
Capital	122,628.00	122,628.00	0.00	0%
Resultados Acumulados	1,229,636.16	1,229,636.16	0.00	0%
Resultado del Ejercicio	686,825.81	686,825.81	0.00	0%
TOTAL PATRIMONIO	2,039,089.97	2,039,089.97	0.00	0%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,871,879.12	4,081,879.12	210,000.00	89%

II. Ratios Financieros Año 2016: (En base a los nuevos Estados Financieros - Aplicando Políticas de Créditos)

RATIOS FINANCIEROS

1.- ANALISIS DE LIQUIDEZ

A) Ratio de Liquidez o Razon Corriente

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \Rightarrow \frac{1,797,575.58}{842,983.80} = 2.13 \text{ veces}$$

Interpretación: Esto quiere decir que el activo corriente es 2.13 veces mas grande que el pasivo corriente, o por cada sol de deuda, la empresa cuenta con 2.13 por pagar, cuanto mayor sea el valor de esta razon, mayor sera la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

B) Ratio Prueba defensiva

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Efectivo y Equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}} \Rightarrow \frac{1,231,072.27}{842,983.80} = 146.04\%$$

Interpretación: Este ratio nos permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo, lo cual indica que contamos con 146.04% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta.

2.- ANALISIS DE LA GESTION O ACTIVIDAD

RATIO ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR:

A) Rotación de Cuentas por Cobrar

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \Rightarrow \frac{8,301,337.66}{238,048.00} = 34.87 \text{ veces}$$

B) Periodo promedio de Cobro

$$\text{Periodo promedio de Cobro} = \frac{360}{\text{Rotacion de las Cuentas por Cobrar}} \Rightarrow \frac{360}{34.87} = 10 \text{ dias}$$

Interpretación: El indice nos esta señalando, que las cuentas por cobrar estan circulando cada 10 dias, es decir, nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo, lo que significa que estaria ingresando efectivo a nuestra cuenta 34.87 veces al año.

RATIO ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR:

A) Rotacion de Cuentas por Pagar

$$\text{Rotacion de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras a proveedores}}{\text{Cuentas por Pagar}} \Rightarrow \frac{4,980,802.60}{447,060.33} = 11.14 \text{ veces}$$

B) Periodo Promedio de Pago

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{360}{\text{Rotacion de Cuentas por Pagar}} \Rightarrow \frac{360}{11.14} = 32 \text{ dias}$$

Interpretación: La empresa paga cada 32 dias, lo que significa que sale 11.14 veces el efectivo al año de nuestra cuenta.

CONCLUSION:

Al terminar con el analisis de los ratios financieros podemos observar que la empresa esta pagando a sus proveedores cada 32 dias y esta cobrando a sus clientes cada 10 dias, lo que significa que la empresa no esta utilizando el beneficio acumulado (liquidez), para cubrir impagos o retrasos, por lo que podemos confirmar que la implementacion de Politicas de Creditos es beneficioso para la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C.

CONCLUSIONES

- 1) Es evidente que la implementación de las políticas de crédito conlleva a la optimización de la liquidez de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C. de esta manera se superará los vacíos para una buena gestión, garantizando los pagos oportunos y de manera armoniosa
- 2) Con la formulación de los procedimientos de cobranza, se logrará el cumplimiento de la filosofía de la empresa, las cuales deben ser cumplidas para asegurar una óptima gestión administrativa, por ser una herramienta útil para el mejor aprovechamiento del recurso humano.
- 3) La implementación del Manual de Organización y Funciones, ayudará evitar la sobre carga laboral de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C. y mejorará la eficacia laboral.
- 4) Con la programación de capacitación permanente al personal del área de créditos y cobranzas, respecto a las políticas de crédito, ayudará al personal a identificarse con los objetivos de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliaria S.A.C.

RECOMENDACIONES

1. Implementando las políticas de crédito obtendremos resultados positivos en la Empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C. las políticas de crédito deben ser documentadas y transmitidas adecuadamente a los trabajadores del área de créditos. Como también realizar un seguimiento y control en forma periódica al cumplimiento de ellas.
2. Implementar más comunicación en informar y recordar a los clientes las políticas de cobranza establecidas en la Empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C.
3. Implementar el MOF y manual de operaciones en los trabajadores de la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C., las cuales se deben publicar y entregar el manual de funciones a cada uno de ellos, para lograr una mejor eficacia laboral. También definir un manual de procedimientos que impliquen las funciones a realizar en el área de contabilidad para solucionar problemas y ejecutar actividades con mayor coordinación.
4. Implementar capacitaciones en el área de créditos, de forma continua para tener mejores planes y estrategias para mejorar la gestión de cobranzas en la empresa Roca Fuerte Inversiones Inmobiliarias S.A.C.

ELABORACION DE REFERENCIAS

Libros

Forma Básica

- ❖ Erly Zevallos (2004). Fundamentos de Contabilidad - 2da Edición
- ❖ Lawrence J. Gitman–Chad Zutter (Principios de Administración Financiera)
- ❖ Walter Andia Valencia (Manual Práctico de Finanzas Empresariales)

Publicaciones Periódicas

Artículo de revista

- ❖ Actualidad Empresarial, (2013), pág. vii-1 vii 2
- ❖ Revista Caballero Bustamante, (2009), Primera quincena Setiembre, p.1-3

Tesis

- ❖ **Aguilar (2013)**, “Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C - Año 2012”, tesis de posgrado, Perú. Pág. 26-27
- ❖ **Cabezas (2013)**, “Implementación de políticas, estrategias de créditos y gestión administrativa para aumentar la recuperación de la cartera-clientes de la empresa matriz Promodinastía S.A.” tesis de posgrado, Ecuador. Pág. 23.
- ❖ **Calderón (2013)**, “Reestructuración de las políticas de crédito y cobranzas e implementación de procedimientos en el área mencionada para mejorar la recuperación de cartera en la empresa radio Bolívar. S.A.” tesis de posgrado, Ecuador. Pág. 22

- ❖ **León (2013)**, "Implementación del análisis y evaluación de los créditos de clientes morosos que contribuyen a una efectiva presentación razonable en los Estados Financieros de la Compañía Cinepharma S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el 2012", tesis de posgrado, Perú. Pág. 25-26
- ❖ **Uceda (2014)**, "Las Políticas de Ventas al Crédito y su Influencia en la Morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L." tesis de posgrado, Perú. Pág. 24-25.

Material Electrónico

- ☐ <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:36ickilcir0j:repositorio.unemi.edu.ec/handle/123456789/1111+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- ❖ <http://aempresarial.com/asesor/adjuntos/Apunte-Unidad-3-Ratios-Financieros.pdf>
- ☐ http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/347/1/uceda_lorena_ventas_credito_morosidad_clientes.pdf
- ☐ <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2013/03/analisis-de-estados-financiero-1.html>
- ☐ <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilarrvh.pdf>
- ☐ http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/360/1/lizarraga_ke.pdf
- ☐ <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

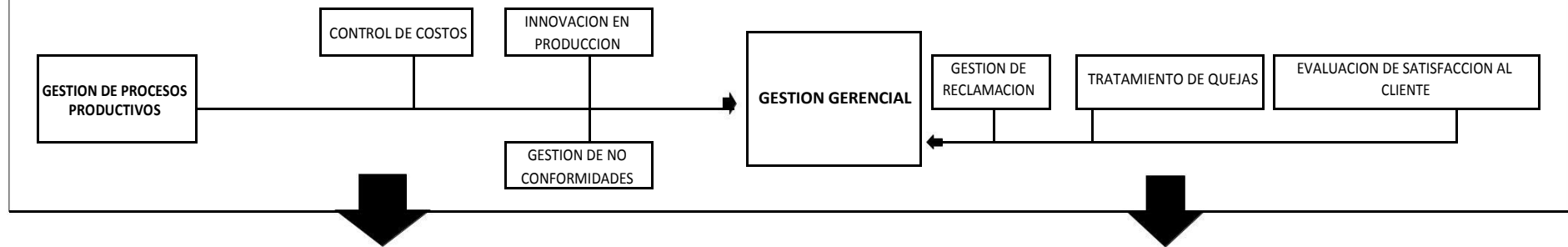
ANEXO 1

A. FLUJOGRAMA:

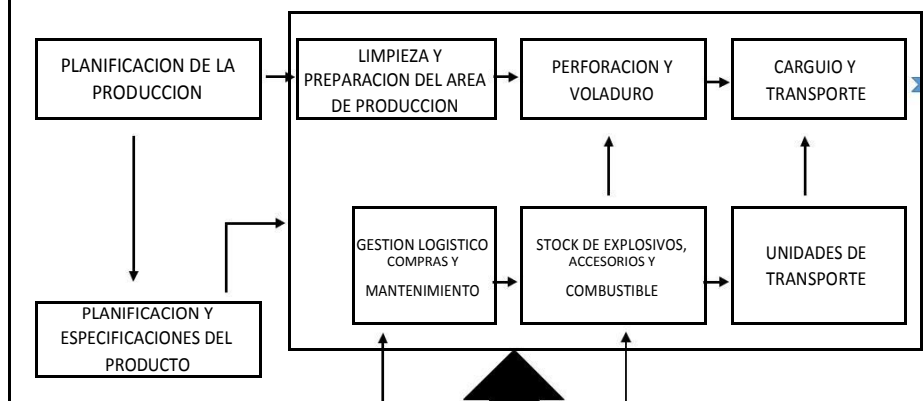
Proceso de producción, facturación y cobranza

MAPA DE PROCESOS ROCA FUERTE INVERSIONES INMOBILIARIA S.A.C. - CALIZA Y YESO

PROCESOS ESTRATEGICOS



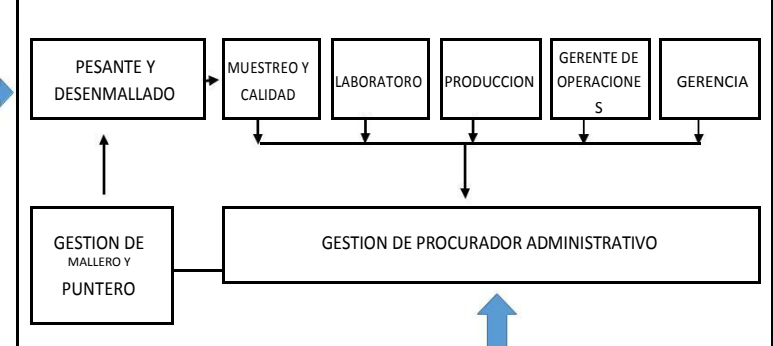
PROCESO OPERATIVO



PROCESOS DE APOYO



PROCESO EN UNACEM



C
L
I
E
N
T
E

PROCESO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

